



# Hårdare konkurrens för Datscha?

Efter många år som marknadsdominant får värderingsverktyget Datscha konkurrens av uppstickaren Boreda. Fastighetsnytt har tittat närmare på vad det kan innebära och på vad den typ av verktyg som Datscha representerar har betytt för aktörerna på den kommersiella fastighetsmarknaden.

---

Text **Mattias Fröjd, Matilda Lann, Daniel Bergstrand**

---

I Fastighetsnytt nummer två 2000 kunde man läsa att Datschas dåvarande vd Urban Edenström hade suttit hos den amerikanska tv-kanalen CNBC och bland annat berättat om hur tjänsten skulle kunna öka omsättningshastigheten på den europeiska fastighetsmarknaden. Det var när Sveriges internationella rykte som IT-nation stod i zenit och det inte tycktes finnas några gränser för vad man kunde uträtta med webbt teknik. Det aktuella numret av Fastighetsnytt kom ut i april och i maj samma år gick den omskrivna klädsajten Boo.com i konkurs. Det som i efterhand har kommit att kallas IT-kraschen var snart ett faktum. Visionen om att förändra den europeiska fastighetsmarknaden har inte slagit in, möjligen med undantag för Finland, men när det gäller Sverige fick visionären Urban Edenström på många sätt rätt. Många andra haussade webbtjänster, exempelvis

konkurrenten Realgate.net som Fastighetsnytt skrev om i samma nummer, gick till de sälla jaktmarkerna. Datscha höll däremot ut under en tuff uppstartsperiod och verktyget kom med tiden att bli en standard på sitt område.

## Kunniga individer med excelark

Grundtanken med Datscha var att utnyttja internet och webbt teknik i kombination med den ovanligt goda svenska tillgången på strukturerade fastighetsdata. Företaget hämtar idag sin information ifrån Lantmäteriet samt ett antal kvalificerade leverantörer av olika fastighetsdata. En av styrkorna med systemet är att användaren dessutom stoppar in sina egna ”skarpa” data och därmed förfinar resultatet av verktyget ytterligare. Med Datscha kan en bank snabbt och jämförelsevis enkelt göra en kassaflödesanalys av en fastighet och ta fram ett schablonvärde som underlag för en bedömning i samband med en låneansökan. På andra sidan använder många fastighetsföretag systemet för att göra sina egna bedömningar, inte minst för att ha

ett eget underlag i diskussionen med banken. Om Datscha har haft någon konkurrens överhuvudtaget det senaste decenniet kan diskuteras och i så fall är det snarast fråga om kunniga personer som på egen hand uppdaterar sina excelark för att göra kassaflödesanalyser.

## ”Båda måste stå på tårna”

Nu aviserar företaget Boreda att man tänker ta upp kampen med Datscha. Företaget presenterar en ny webbtjänst för värdering och analys för den kommersiella fastighetsmarknaden. Enligt Boreda har tjänsten tagits fram i samarbete med utvalda banker, fastighetsägare samt fastighetskonsulter och testas nu av ett tjugotal aktörer på marknaden. I marknadsföringen tänker man använda uttryck som ”enkelt” och ”användarvänligt”.

– Datscha har fått vara ensamman ganska länge i Sverige, i tio år har det inte funnits någon konkurrent, men det är bra både för Datscha och för oss med konkurrens, då måste båda stå på tårna, säger Joakim Möller, vd på Boreda.





Joakim Möller.

Den stora skillnaden mot Datscha är enligt Joakim Möller sättet att presentera informationen på.

– Vi försöker på ett väldigt enkelt sätt efterlikna moderna webbtjänster. Många är vana vid att använda Google eller Spotify. Vi har hämtat inspiration från dessa webbsystem som vi tagit med oss in i fastighetsbranschen.

### Siktat på mindre bolag

En annan skillnad som Boreda vill lyfta fram är prissättningen, som enligt Joakim Möller är förmånligare för mindre företag.

– Vi har byggt på ett sätt så att vi kan ha anan prismodell, vi kan skala upp med kunden, och därmed möjliggöra att fler på företaget kan ha en egen licens, dessutom kan de dela en fastighetsportfölj mellan varandra.

Just på grund av prisskillna-

den tror han att den svenska marknaden är tillräckligt stor för två aktörer.

– Många mindre bolag har avstått från att använda den här typen av verktyg för att det har kostat för mycket. Vi ger mindre bolag möjlighet att skaffa en enklare licens.

När det gäller kampen om marknadsandelarna är han diplomatisk.

– Vårt första syfte är att lösa det behov som finns hos våra befintliga kunder, men vi inser när vi pratar med aktörer att vi kan bli en allvarlig konkurrent till Datscha, vart efter vi växer kan vi mycket väl bli en fullfjädrad direkt konkurrent.

Och Boreda är inte nöjda med att ge sig in på enbart den svenska marknaden.

– Vi kanske inte ska sticka ut hakan för tidigt, men som vi ser det är det här en global marknad. Vi har inte byggt ett system bara för den svenska marknaden, det fungerar oavsett vilket land man vill investera i, säger Joakim Möller.

### ”Ska bli spännande att se vad de har att komma med”

På marknadsledande Datscha tycker avgående vd:n Carl Ekerling att det är spännande med en ny aktör på marknaden.

– Än så länge har vi inte någon koll på vad Boreda faktiskt ämnar göra, de har signalerat för att ta ett kliv in på vår marknad, mot kommersiella fastigheter, men om de

gör det återstår att se. Vi tycker att det ska bli spännande att se vad de har att komma med, först när

vi har sett det går det att avgöra om de är här för att komplettera eller konkurrera.

Den stora frågan som alltid när det dyker upp ett nytt företag på en begränsad marknad är om det finns plats för två aktörer?

– Om man definierar marknaden som den ser ut idag, så tror jag inte att det finns plats för två på lång sikt, däremot om det kommer en aktör som kommer med något



Carl Ekerling.

nytt kan det finnas plats för två, då kan marknaden bli spännande och konkurrens är positivt för alla marknader, säger Carl Ekerling.

Någon strategiändring på grund av den eventuella konkurrensen tror han inte på.

– Nej vi verkar precis som vi alltid har verkat, användarvänlighet är A och O för oss, vi samlar information från olika källor och målet är att få ut den på ett så lätt sätt som möjligt till våra kunder.

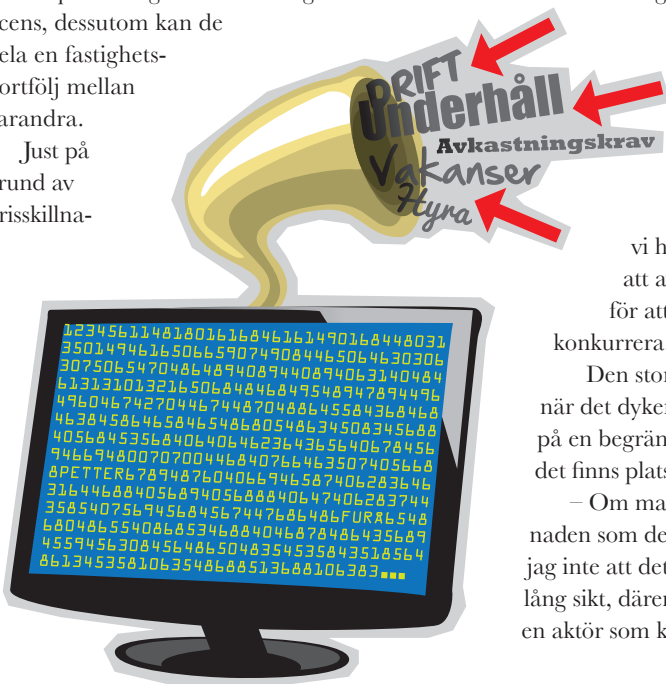
### Samma kunskap som tidigare

Datscha kan betraktas som en slags standard idag. Hur tycker företaget själva att tjänsten har påverkat sättet att värdera kommersiella fastigheter?

– Vi har många typer av kunder. Om du tar de stora konsulthusen så är det få som använder det som ett renodlat värderingsverktyg, utan där handlar det mer om att samla information. Bankerna använder det i större utsträckning för just värdering. Datscha är ett verktyg, men kunskapen kring värdering ser ut som tidigare, vi har gjort en räknasnurra som är standardiserad, värdena styrs av kunskapen om den lokala marknaden som finns hos värderaren. Det som i så fall har förändrats är förmågan att bygga egna excelark. Antingen använder man Datscha eller så snickrar man själv i excel, säger Carl Ekerling.

### Swedbank stor användare

Oavsett vilket verktyg som används är frågan om värdering med ett verktyg som bygger på schabloner intressant. I synnerhet när det har fått sådan genomslagskraft.





Göran Räckle.



Fredrik Törnkvist.

Swedbank tillhör Datschas större kunder och har cirka 300 personer inom banken som använder verktyget för värdering. Beroende på vilken kommun man är verksam i så finns det olika mandat, man får inte värdera hur stora fastigheter som helst.

– I huvudsak handlar det om flerbo-stadshus upp till 50 miljoner kronor, man kan ha högre mandat om det är låg belåningsgrad eller det är kommunägda fastigheter. Det finns även mandat för mindre kommersiella fastigheter men då handlar det om volymer på 5-10 miljoner, säger Göran Räckle, chef fastighetsanalys, Swedbank.

### Bygger på att rätt värden läggs in

Interna värderare på Swedbank genomgår en utbildning på 7,5 poäng på KTH och får sedan påbyggnad internt när det gäller bland annat interna regler och Datschasystemet. Enligt Göran Räckle är det förvisso bra om kunden använder

**” Det viktigaste är att lära våra värderare att de måste lägga in rätt värden.**

verktyget så kan man göra antaganden i samma system, men Swedbank belånar aldrig på en värdering som kunden har gjort själv. Datscha är ett bra system, anser Göran Räckle, men det kan också missbrukas.

– Det viktigaste är att lära våra värderare att de måste lägga in rätt värden. Datscha har ju defaultvärden på alla parametrar, hyra, drift- och underhåll, vakan-ser, avkastningskrav med mera. Det är upp till värderaren att titta på alla värden och

korrigera om de inte stämmer, vilket de sällan gör i detalj.

Enligt Basel III regelverket ska fastigheter med belåning som överstiger 25 miljoner kronor värderas av en oberoende värderare och uppdateras var tredje år. Det här får vissa följder för interna värderare enligt Göran Räckle. Antingen måste de interna värderarna ha en oberoende roll och inte samtidigt vara kundansvariga. Alternativet är att man använder externa värderare.

### ”Bra att många använder det”

Nya regler för kommunala bostadsbolag innebär att man numera ska konkurrera på lika villkor med de privata fastighetsägarna, det vill säga man ska arbeta affärsmässigt. Detta innebär att bolagen behöver marknadsvärderas. Men det är något som inte förändrat vardagen för det kommunala bostadsbolaget Mimer i Västerås. Fredrik Törnkvist, vd på Mimer, menar att man genomfört värderingar av beståndet sedan 2004 och förmodligen inte jobbar annorlunda än ett stort privat bolag. Mimer värderar internt och Fredrik Törnkvist tycker att ett verktyg som Datscha fungerat bra för deras del.

– Vi har en värderingsmodell där vi knuffar in verkliga intäkter och verkliga driftkostnader sen låter vi marknaden sätta risken, så avkastningskraven hämtar vi från Datscha. Vi gör ganska mycket transaktioner för att vara ett kommunalt bolag, så vi har bra koll och känner att vår modell håller bra i skarpt läge. Det som också är bra med Datscha är att det är många som använder det, både på transaktionssidan och hos bankerna, så känner de igen sig.

### Informationen är det primära

På Handelsbanken använder man verktyget strikt som en informationskälla och utnyttjar inte systemet för att göra värderingar.

– Vi har egna värderingssystem som är mer sofistikerade på så sätt att de kan kommunicera med vårt utlåningssystem. Datscha är ju ett fristående system som måste byggas in och det har vi inte tänkt göra, säger Jonny Heving, värderingschef stadshypotek.

Det primära i Datscha för Handels-



Jonny Heving.

banken är informationen.

– Sammanfattningsvis kan man säga att den information vi hämtar från Datscha är fastighetsinformation och schablonvärderingar för större stockar, definitivt inte styckvis. Och även SCB-statistik och ortsprisinformation, säger Jonny Heving.

Han ser det som mycket positivt att det kommer en konkurrent till Datscha, även om det kan bli svårt att konkurrera på alla områden.

– Jag kan tänka mig att det kan bli svårt att konkurrera om de delar som Datscha har befintligt i dag med tanke på att de har så många och stora kunder, bankerna framförallt. Men det finns andra områden med möjligheter, exempelvis på privatmarknadssidan. ■

### Boreda

Boreda grundades 2007 av Joakim Möller och Henrik Olofson och är ett teknikdrivet företag som levererar ett verktyg för information och analys av den svenska fastighetsmarknaden. Företaget har 7 anställda och har sin placering i Göteborg. Kunder är till exempel banker, fastighetsmäklare och fastighetskonsulter. Omsättningen 2010 uppgick till 666 000 kronor, resultatet landade på -899 000 kronor.

Källa: Boreda/allabolag.se

### Datscha

Datscha startade som ett projekt hos fastighetskonsulten Newsec 1996 under namnet FastInfo. År 2000 bildades ett separat bolag, Datscha AB. Företaget har över 1500 användare i sju länder vilka merparten är verksam inom finans- eller fastighetsmarknaden. Datscha har 14 anställda och omsatte 38 miljoner kronor år 2010 med ett resultat på 5,3 miljoner.

Källa: Datscha/allabolag.se