

MEDIENMITTEILUNG

PRICEHUBBLE KÜNDIGT MARKTEINTRITT IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH AN

(Zürich, 29. September 2022) Das von dem Multiunternehmer und Executive Chairman Stefan Heitmann mitgegründete globale Immobiliendaten- und Technologieunternehmen PriceHubble greift nach einer starken Wachstumsphase nach den Märkten im Vereinigten Königreich. Der Markteintritt erfolgt im Einklang mit der internationalen Wachstumsstrategie des Unternehmens.

Der Schritt kommt zu einem Zeitpunkt, an dem der britische Immobilienmarkt, die Kreditvergabe und -aufnahme sowie die Zinsen nach den Ankündigungen des britischen Finanzministers im Rahmen seines «Mini-Budgets» verstärkt ins Rampenlicht rücken.

Als erst sechs Jahre altes Unternehmen mit über 200 Mitarbeitenden hat sich PriceHubble bereits in neun internationalen Märkten etabliert: der Schweiz, Frankreich, Deutschland, Österreich, Japan, den Niederlanden, Belgien, Tschechien und der Slowakei. PriceHubble bedient über 1'500 B2B-Kunden, darunter bekannte internationale Unternehmen wie die Credit Suisse in der Schweiz sowie BNP und Axa in Frankreich.

Der Launch im Vereinigten Königreich stellt den jüngsten einer Reihe von Markteintritten auf Basis von Übernahmen und Greenfield-Investitionen in Europa und Asien dar. Mit seiner umfassenden Markterfahrung legt PriceHubble nun den Schwerpunkt auf die Partnerschaft mit britischen Banken, Vermögensverwalter:innen, Immobilienmakler:innen, Hypothekenberater:innen, IFAs und FinTechs. Das Unternehmen ermöglicht präzise Immobilien-Objekteinsichten, die sich digital in die Customer Journey integrieren lassen, um die Kundeninteraktion und die gesamte Geschäftsentwicklung zu transformieren.

Stefan Heitmann, Mitgründer und Executive Chairman von PriceHubble, erläutert: «Nach unserem Erfolg in europäischen und asiatischen Märkten freuen wir uns über den Launch im Vereinigten Königreich – ein klarer Meilenstein unserer globalen Expansionsstrategie. Das Vereinigte Königreich ist der dynamischste und höchstwahrscheinlich wettbewerbsintensivste Immobilienmarkt Europas. Die britischen Kund:innen und ihre Finanzdienstleister:innen können jedoch nicht auf den Umfang von Daten und Einsichten zugreifen, die PriceHubble derzeit seinen bestehenden Kund:innen weltweit bietet. Wir steigen in den britischen Markt mit einem ganz klaren Fokus auf eine Partnerschaft mit

neuen Kund:innen ein, um leistungsfähige Immobiliendaten und -einblicke bereitzustellen, mit denen diese ihre Kundeninteraktion und Geschäftsentwicklung transformieren können.»

Im Oktober wird PriceHubble das erste seiner Flaggschiff-Produkte – den Property Advisor – lancieren. Dieses visuelle Dashboard umfasst verschiedene Datensätze, z. B. Immobilienbewertungen und örtliche Einrichtungen, mit deren Hilfe Unternehmen ihre Kund:innen im Hinblick auf ihr Immobilienvermögen beraten können und Konsument:innen von einer ganz neuen Transparenz rund um ihr Zuhause profitieren.

Heitmann weiter: «Am meisten begeistert mich, dass die Technologie von PriceHubble den emotionalen und finanziellen Wert einer Immobilien kombiniert und diesem echte Bedeutung verleiht.»

Tony Prestedge, ehemals stellvertretender CEO von Santander und Nationwide, stösst als Berater und Investor zum Unternehmen

Im Rahmen der Unternehmenspläne für den britischen Markt ist Tony Prestedge, der frühere stellvertretende CEO von Santander und Nationwide und einer der führenden britischen Bankiers, als Berater und Investor zum Unternehmen hinzugestossen. Tony Prestedge unterstützt die Expansionsstrategie und Geschäftsinitiativen des Unternehmens gemeinsam mit Ian Walsh, UK Country Head.

Tony Prestedge dazu: «Ohne Zweifel befinden wir uns im Vereinigten Königreich an einem Wendepunkt aufgrund einer immer älter werdenden Bevölkerung, einem sich wandelnden Immobilienmarkt und wachsenden wirtschaftlichen Herausforderungen, etwa den steigenden Zinsen. Das Zuhause selbst wird jetzt zunehmend zu einem Vermögenswert, der sich im Laufe des Lebens verändert. Das bedeutet, dass die richtigen Entscheide rund um eine Immobilie sich nicht nur über eine, sondern gleich über mehrere Generationen hinweg auf das Lebenswerk eines Menschen auswirken.»

«PriceHubble befindet sich mitten im Zentrum dieser Marktdynamiken. Deshalb bin ich der festen Überzeugung, dass das Unternehmen ausgezeichnet in den britischen Markt passt, wo die Menschen nicht nur eine grosse emotionale Bindung zu ihrem Zuhause entwickeln, sondern auch eine immer stärkere finanzielle Abhängigkeit davon.»

«PriceHubble ist ein spannendes Unternehmen mit hohem Ansehen und einer starken Führung. Ich freue mich, dieses hochkompetente Team unterstützen zu dürfen, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, die modernsten und innovativsten digitalen Lösungen für die Immobilien- und Finanzdienstleistungsbranche zu entwickeln.»

Kontakt:

PriceHubble AG

Antje Heber

Senior Communication Manager

+49 163 17 33 117

antje.heber@pricehubble.com

Über PriceHubble

PriceHubble ist ein Schweizer B2B-PropTech-Unternehmen, das innovative digitale Lösungen – beruhend auf Immobilienbewertungen und Marktkenntnissen – für die Immobilienwirtschaft entwickelt. Das Produktportfolio von PriceHubble macht sich Big Data, fortschrittliche statistische Analyseverfahren und attraktive Visualisierung zunutze und bringt so ein neues Transparenzlevel in den Markt. Dies ermöglicht es den Kunden, Immobilien- und Investitionsentscheidungen auf Grundlage präziser datengetriebener Erkenntnisse (wie etwa Bewertungen, Marktanalysen, Wertprognosen oder Bausimulationen) zu fällen und den Dialog mit den Endkonsumenten zu verbessern. Die digitalen Lösungen von PriceHubble unterstützen sämtliche Akteure der gesamten Immobilien-Wertschöpfungskette (u.a. Banken, Vermögensverwalter, Bewirtschafter, Portfolio Manager und Immobilienmakler). PriceHubble ist bereits in 10 Ländern aktiv (Schweiz, Frankreich, Deutschland, Österreich, Japan, Niederlande, Belgien, Tschechien, Slowakei und Grossbritannien) und beschäftigt weltweit über 200 Mitarbeitende.