

[Home](#) / [Hintergrund](#) / [Portraits](#) / [Realmatch360: Neues Big Data-Startup liefert Nachf...](#)

REALMATCH360:

Neues Big Data-Startup liefert Nachfragedaten im Immobilienmarkt

5. Februar 2014 · [3 Kommentare](#)

[Twittern](#)

 [Teilen](#)

Durch die Analyse von Suchaufträgen der wichtigsten Schweizer Immobilienportale möchte Realmatch360 Planern, Entwicklern und Investoren aktuelle und präzise Daten zur Immobiliennachfrage liefern – die Plattform zur Immobiliennachfrage geht heute live.



Die Immobilienbranche investiert pro Jahr über 40 Milliarden Franken in Wohnobjekte. Einen ungefähren Aufschluss über die Nachfrage von potenziellen Abnehmern liefern dabei Immobilienreports von Banken, Analysen von Medien oder von Immobiliendienstleistern. Diese sind jedoch zeitverzögert und erscheinen nur periodisch. Die Nachfrage wird dabei meist nur anhand von Neubautätigkeiten und Leerbeständen errechnet. Das neue Portal [Realmatch360](#) möchte Realtime-Daten über die Nachfrage nach Immobilien erzeugen und Planern, Investoren und Gemeindeverwaltungen zur Verfügung stellen. Die Daten [schöpft](#) Realmatch360 aus den wichtigsten Schweizer Immobilienportalen wie [Homegate](#), [Immoscout24](#), [newhome](#) oder [wgzimmer.ch](#). Das Onlineportal geht heute im Zuge der Fondsmesse „Immo14“ live.

In sechs Monaten haben vier Mitarbeiter rund um die Gründer Andy Keel und Dieter Marmet sowie vier Entwickler das Big Data-Startup aufgebaut. Dabei standen sie in enger Kooperation mit den führenden Immobilienportalen der Schweiz. Das ist auch in der Firmenstruktur ersichtlich: Im Advisory Board von Realmatch360 sitzen Heinz Schwyter, CEO von [Homegate](#) und Stefan Schärer, CEO von [Immoscout24](#). Finanziert wurde das Startup durch ein Angel-Investment. Mit Realmatch360 können Planer, Entwickler und vor allem Investoren, online die Nachfrage nach Wohnobjekten detailliert analysieren. Das Startup verspricht, dass sich künftig für jede Gemeinde in der Schweiz abfragen lässt, wie viele Haushalte dort aktuell eine Wohnung oder ein Haus suchen. Dabei unterscheidet das Portal auch zwischen Haushalten, die kaufen und solche, die mieten möchten.

Realmatch360 sagt über sich selbst: „Wir wissen bereits heute, wer morgen wo wohnen will“. Und kann aus den Statistiken auch Details generieren, wie beispielsweise die gesuchte Wohnungsgrösse mit der Anzahl Zimmer. Ein weiteres Datenfeld dürfte für Vermieter besonders interessant sein: Wie hoch die Zahlungsbereitschaft bei Suchenden für Wohnungen ist, kann ebenfalls abgefragt werden. Für Vermieter ist das spannend, weil sie damit ihren Verkaufs- oder Mieterlös optimieren können. Zum Nachteil der Mieter, die in urbanen Zentren der Schweiz sowieso schon mit steigenden Mietpreisen konfrontiert sind.