



ERNEUERER

Adrian (l.) und Levent Künzi bringen die Immobilienbranche digital auf Vordermann.

► Wohnungsvermittler

Properti digitalisiert Bewirtschaftung, Vermietung und Verkauf von Wohnhäusern. Nach zweieinhalb Jahren hat die Firma schon über 100 Mitarbeiter.

Website: www.properti.ch
Gegründet: September 2019
Gründer: Levent Künzi (31), CEO;
 Adrian Künzi (32), CSO
Firmensitz: Zürich
Anzahl Mitarbeiter: 107
Umsatzziel für 2022: rund 8 Mio. Fr.
Profitabel ab: 2024

Die Geschäftsidee?

Immobilienbusiness leicht gemacht: Wir spezialisieren uns auf den Verkauf und die Vermietung von Wohnimmobilien; zudem sind wir in der Bewirtschaftung tätig. Ziel ist es, die Immobilienbranche nachhaltig und transparenter zu gestalten und dem Kunden Zugriff auf alle immobilienrelevanten Transaktionen zu geben.

Wie ist sie entstanden?

Während diverse Branchen stark digitalisiert werden konnten, hinkt die Immobilienbranche hinterher. Nach dem Motto: «Es funktioniert ja alles, warum sollten wir etwas verändern?» Mit der Idee «human expertise empowered by technology» begann unsere Journey.

Warum der Name?

Abgeleitet aus dem englischen «property» («Immobilie»), kombiniert mit der Endung «i», die für «Innovation» steht.

Woher stammt das Startkapital?

Bis zu unserer ersten Seed-Finanzierungsrunde im Dezember wurde Properti durch Friends and Family und uns finanziert.

Womit erzielen Sie die Umsätze?

Mit dem Verkauf, der Vermietung und der Bewirtschaftung (Return on revenue im Abo-Modell) von Immobilien, wobei wir uns hier auf den Nischenmarkt von privaten Eigentümern aktuell in der Deutschschweiz konzentrieren.

Die Vision?

Ein universelles Ökosystem für alle Bedürfnisse und Transaktionen rund um Immobilien zu schaffen: eine Plattform, die es

ermöglicht, Kunden, Immobilienexperten und -dienstleister direkt, einfach und transparent zu vernetzen. Nebst dem Ausbau in der Schweiz möchten wir auch über die Grenzen hinaus.

Die grosse Stärke?

Teamspirit, Think-Big- und Fail-Forward-Mentalität. Unser Motto: «The sky isn't the limit, your vision is.»

Die grösste Herausforderung?

Das Verständnis zu vermitteln, dass Technologie nicht da ist, um den Menschen zu ersetzen. Die Art und Weise, wie wir arbeiten, wird sich zwar radikal verändern, aber die grössere Wirkung wird darin bestehen, menschliche Fähigkeiten zu ergänzen und zu erweitern.

Der bisher grösste Erfolg?

„Wir befinden uns aktuell in einer extrem intensiven Phase und bewegen uns langsam vom Start-up zum Scale-up.“

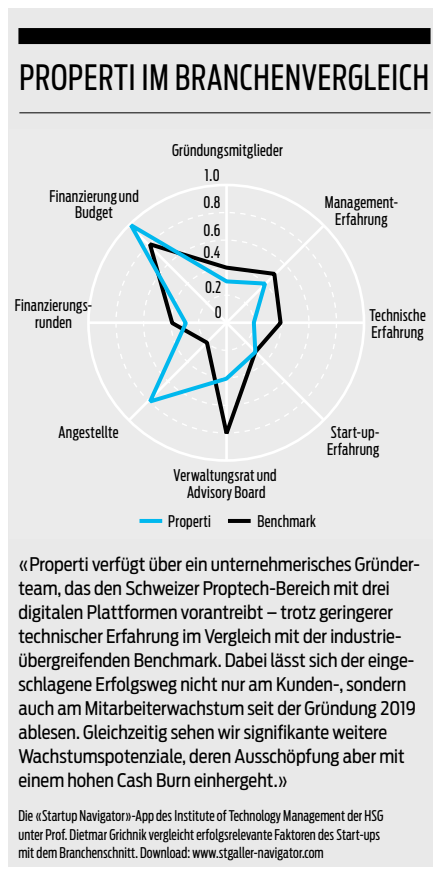
Gute Mitarbeiter zu finden, die über das erforderliche Fachwissen verfügen, kompetent und leidenschaftlich genug sind, um neue und disruptive Wege zu gehen.

Das Überraschendste bisher?

Der immense Zusammenhalt von tagtäglich motivierten Talenten in einem Start-up, das kurz vor Corona gegründet wurde.

Der nächste Schritt?

Von 100 Mitarbeitern zu 200 Mitarbeitern. Wir befinden uns aktuell in einer extrem intensiven Phase und bewegen uns langsam vom Start-up zum Scale-up.



EXPERTENMEINUNG

Zwei Risikokapitalisten über die Chancen von Properti

► „Haben was Geiles gebaut!“



ROLAND ZELLER
gründete einst Travel.ch. Heute führt er Innovik Ventures und ist VR in zahlreichen Start-ups.

«Properti ist erst etwas über zweieinhalb Jahre alt – quasi ein Pandemiekind. In dieser Zeit hat sich die Firma still und leise hochgearbeitet und ist auf dem Weg zur Profitabilität. In einem altbackenen, trägen, analogen Markt nimmt sie aus dem Maklergeschäft Leerläufe heraus. Die Erstbesichtigung und das erste Beratungsgespräch etwa finden per Video statt, da trennt man effizient die ernsthaft Interessierten von den Hobbybesichtigern. Und durch digitale Abläufe bei Angebotsabgabe und Vertrag wird dem Makler der Bürokratie abgenommen. Vor allem entwickelt sich Properti immer mehr zur Plattform: Im Drumherum lässt sich Geld verdienen, etwa mit der Vermittlung von

Umzugsfirma, Putzinstitut oder Hausratsversicherung. Ich kenne einige Konkurrenten in diesem Markt, aber keiner macht das so radikal wie Properti.

Am meisten weh tut der Firma, dass es zu wenige Objekte auf dem Markt hat, das limitiert das Wachstum. Und was in den nächsten ein, zwei Jahren mit dem Markt passiert angesichts der Zinserhöhungen, bleibt abzuwarten – der ganz grosse Boom dürfte wohl vorbei sein. Dennoch sind die Zukunftsaussichten sehr gut. Properti muss jetzt den Kader verbreitern und das Geschäftsmodell multiplizieren in andere Märkte. Ich ärgere mich über dieses Start-up – weil es mir unter dem Radar durchgerutscht ist! Aber die Gründer haben was Geiles gebaut: einen Hidden Champion. Ich bin wirklich beeindruckt!»

► „Wie aus dem Lehrbuch!“



ALEX FRIES
lebt als VC im Silicon Valley. Derzeit lanciert er Digital Twins Capital und einen Venture-Debt-Fonds.

«Ich war von Properti sehr überrascht. Von dem Start-up hatte ich zuvor noch nichts gehört, weil es bisher im Stealth-Modus war. Für eine so junge Firma sind die Umsätze sensationell, das habe ich in der Schweiz noch nicht erlebt. Auch die Unit Economics sind gut. Properti ist auch deshalb so erfolgreich, weil sie den amerikanischen Ansatz verfolgt: Der Kunde zahlt keine Einstiegsgebühren, sondern nur das Abo und kann auch jederzeit wieder aussteigen, wenn es ihm nicht passt. Die Hürden, die Dienste von Properti auszuprobieren, sind also sehr niedrig.

Der CEO macht einen super Eindruck, er überlegt sich alles sorgfältig, hört gut zu, ist ehrgeizig, aber kein Egomane. Im Team fehlen noch ein paar Leute, speziell auf den Kaderpositionen, aber das dürfte bald behoben sein. Und das Board ist hochkarätig. Mir gefällt, dass die Gründer noch einen hohen Anteil des Eigenkapitals halten – die haben alles richtig gemacht, wie aus dem Lehrbuch! Sie arbeiten auch sehr sorgfältig mit dem Geld, von daher dürfte Properti mit der derzeitigen Finanzierungsrunde gut durch die nächsten zwei Jahre kommen. In dieser Zeit will man Europa aufrollen, danach dann auch die USA. 2025 soll der Umsatz schon 50 Millionen ausmachen. Diese Ziele sind sehr ambitioniert, das finde ich super, denn Speed to Market ist entscheidend. Ich hätte investieren sollen!»