

# «Wollen komplexe Branche näherbringen»

Alle Prozesse rund um den Immobilienverkauf zu verbinden: Das verspricht das Start-up Properti, das auch Standorte in Luzern und Zug hat.

Interview: Stefan Borkert

Basierend auf einer Online-Plattform, die Kunden, Experten und Services vernetzt, bietet das zweieinhalb Jahre alte Start-up Properti mit Hauptsitz in Zürich ein umfassendes Ökosystem an, um alle Bedürfnisse rund um Immobilien abzudecken. Mitgründer und Verkaufschef Adrian Künzi war bereits während des Studiums an der Universität St. Gallen als Immobilienberater tätig. Properti verfügt über rund 110 Mitarbeitende, 12 Standorte, 1135 aktive Immobilien, 2379 erfolgreiche Transaktionen und hat gerade sechs Millionen Franken für die Weiterentwicklung gesammelt.

**Properti ist ein PropTech-Start-up. Was heisst das?**

**Adrian Künzi:** Der Begriff PropTech bezeichnet die digitale Transformation der Immobilienbranche und setzt sich aus den englischen Worten «property» für Immobilie und «technology» für Technologie zusammen. Hieraus abgeleitet entstand auch unser Firmenname «Properti», kombiniert mit der Endung «i» für «Innovation».

**Der Eindruck trägt nicht, dass die Immobilienbranche Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung hat, oder?**

Nein. Es ist kein Geheimnis, dass die Immobilienbranche eher verlangsamt auf die Digitalisierung eingeht. Auf einem trägen Markt ist es unser Ziel, die Prozesse hinter Immobiliengeschäften aller Art zugänglicher, transparenter und einfacher zu gestalten. Wir möchten eine komplexe Branche auch Privatpersonen näherbringen.

**Das heisst konkret?**

Allein die Erstellung von Insertionen, diversen Bewertungen und allen nötigen Dokumenten kosten den Makler wertvolle Stunden, die besser in der Beratung des Kunden aufgehoben sind. Und genau hier kommt unsere Plattform ins Spiel: Durch digitalisierte Abläufe wird Immobilienberatern zeitraubende Büroarbeit abgenommen. So finden Erstbesichtigungen auf Wunsch per Video statt, wobei ernsthaft Interessierte von sogenannten «Besichtigungstouristen» selektiert werden.

**Wann kommt Geld ins Spiel? Maklergebühren sind hoch.**



Der Immobilienbereich hinkt in Sachen Digitalisierung noch hinterher, findet Adrian Künzi von Properti.

Bild: PD

Auch in dieser Angelegenheit sind wir für mehr Transparenz: keine leeren Versprechungen. Keine Knebelverträge. Und keine versteckten Kosten. Der Kunde zahlt erst bei erfolgreicher Vermittlung und kann jederzeit wieder aussteigen, wenn es ihm nicht passt. Die Hürden, die Leistungen von Properti auszuprobieren, sind also niedrig.

**Sie haben eine Technologie entwickelt, mit der viele Prozesse automatisiert ablaufen. Wo bleibt der Mensch?**

Wo der Mensch bleibt? Ganz klar im Vordergrund. Wie bei vielen Dingen im Leben bringen Chancen auch immer Herausforderungen mit sich. Trotz all der spannenden Fortschritte, welche die Technologie mit sich bringt, ist uns klar, dass man den Menschen, der hinter der Dienstleistung steht, nicht einfach wegdigitalisieren kann.

**Das heisst, ohne Berater geht es nicht?**

Die beratende Funktion des Maklers oder Bewirtschafters wird für den Kunden immer ein

besonderer Service bleiben. Da sind wir uns sicher. Mit der Zunahme der Digitalisierung erhöht sich das Verlangen nach einem vertrauenswürdigen und transparenten Berater mehr denn je.

**Was also kann ein Roboter leisten?**

Wiederkehrende Prozesse, die bei Verkauf, Vermietung, Kauf und Suche nach Immobilien aufkommen, können von Robotern mühelos übernommen werden. Eine geeignete Auswahl von Dienstleistungen, die von Renovationen über Umzug und Reinigung bis hin zu Vorsorge- und Finanzierungslösungen reichen, kann ebenfalls durch die Technologie erfolgen. Was sie allerdings nicht kann, ist, die individuellen Träume und Bedürfnisse der Menschen zu erspüren und vertrauensvoll zu erfüllen.

**Die Technologie muss natürlich auch funktionieren. Auf Ihrer Internetplattform ist das nicht ganz der Fall. Ergeben sich daraus keine Nachteile?**

Nachteil würde ich dies nicht direkt nennen, eher die Hürden eines zweieinhalbjährigen Start-ups. Wir haben in den ersten beiden Jahren «gebootstrapt». Heisst im Klartext, unser Geld wurde kontinuierlich refinanziert, wobei wir nun dank des Kapitals der Investoren in Höhe von rund sechs Millionen Franken unser Software-Team weiter

**«Immer mehr Menschen wollen in die Zentralschweiz.»**

**Adrian Künzi**  
Mitgründer Properti

ausbauen können, um diese Stolpersteine aus dem Weg zu räumen.

**Spüren Sie die Zinswende?**

Zu Beginn dieses Jahres, als die Zinsen plötzlich angestiegen sind, haben wir bereits erste Veränderungen bei Eigentümern, aber auch Käufern gespürt. Eine steigende Verunsicherung machte sich breit, welche nach den Anpassungen des SNB-Leitzinses noch verstärkt wurde.

**Wer ist verunsichert?**

Wir spüren die Zinswende vor allem bei Erstkäufern. Sie kennen nur die tiefen Zinsen, wobei ältere Generationen sich an eine Zeit erinnern, bei der die Zinsen zwischen sechs und acht Prozent lagen. Generell fragen sich die Menschen: Steht der Wohnungsmarkt vor dem Zusammenbruch? In einigen Regionen scheint der inflationsbedingte Kostenanstieg die Wohnungsnachfrage zu bremsen, während in anderen Gemeinden die gestiegenen Preise für Wohnimmobilien weiter steigen, allerdings klar mit einer geringeren Dynamik. Um Panik zu vermei-

den, raten wir unseren Kunden, eine saubere Kostenrechnung zu erstellen und auf die persönliche Situation abgestimmte Vergleichsangebote für Finanzierungen einzuholen.

**Wie läuft es für Properti in der Zentralschweiz?**

Die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen und dem Partner-Netzwerk steigen in der Zentralschweiz erfreulicherweise stetig an. Ein beliebter Faktor ist immer wieder, dass 100 Prozent unserer Immobilienberater aus der Region stammen und die Gegend, aber auch die Marktlage aus dem Effeff kennen.

**Welchen Anteil hat die Zentralschweiz?**

Die Zentralschweiz nimmt bei uns einen Anteil von rund 12 Prozent aller Immobiliengeschäfte ein. Generell beobachten wir in dieser Region, dass die Nachfrage an Mietwohnungen wie auch Verkaufsobjekten sehr gestiegen ist. Immer mehr Menschen wollen in die Zentralschweiz – und diejenigen, die bereits dort leben, ziehen nur selten weg.

**Was ist besonders gefragt?**

Der Traum vom Eigenheim ist in allen Regionen der Schweiz spürbar und auch in der Zentralschweiz stark vertreten. Am beliebtesten sind vor allem zentrale Liegenschaften oder solche mit grossem Grundstück. Zu den beliebtesten Ortschaften gehören mitunter Meggen, Hergiswil, Horw, Kastanienbaum und Zug. Allesamt steuergünstig und somit auch bei Expats beliebt.

**Ist es leicht, Zentralschweizer Gartenbauer oder Architekten zu finden, die sich mit Properti vernetzen?**

Wir befinden uns im vierten Monat einer intensiven Aufbauphase unseres regionalen Partner-Netzwerkes. Einfach zusammengefasst werden untereinander provisionsbasierte Zusatz- und Neukundengeschäfte vermittelt, die vor, während oder nach dem Immobilienvorhaben anfallen – beispielsweise Dienste für Reinigung, Renovation, Umzug oder Versicherung und Vorsorge. Die Zentralschweiz hat ein grosses Repertoire an Handwerkern, die sich für unser Netzwerk qualifizieren und einigen sind die Vorteile der Plattformökonomie, verglichen mit anderen Regionen, bereits bekannt.

## Jetzt wird auch das Brennholz teuer

**Energiekrise** Wer für diesen Winter noch Brennholz kaufen will, sollte damit nicht zu lange warten. Die Preise seien in diesem Jahr bereits um 10 Prozent gestiegen, im Herbst könne das Holz noch teurer werden, sagt Florian Landolt vom Verband der Waldeigentümer. Er spricht von einem «Klopapierereffekt»: Waldbesitzer berichteten laut Landolt von vermehrten Anfragen für

Grossbestellungen von bis zu 15 Ster Stückholz für den Winter.

Auch Andreas Keel vom Verband Holzenergie Schweiz geht von einer stark steigenden Nachfrage aus. Aktuell seien hierzulande 500000 Anlagen zur Verfeuerung von Stückholz installiert. In den letzten Jahren seien viele davon kaum noch genutzt worden. «In vielen Cheminées stehen Blumensträuße», sagt

Keel. Werden diese Holzheizungen nun angesichts steigender Energiepreise und drohender Stromausfälle wiederentdeckt, wirkt sich das auf den Markt aus – zumal Baumärkte einen Boom bei den Neuanschaffungen von Schwedenöfen und Ähnlichem beobachten.

Kommt hinzu: Der Nachschub aus Schweizer Wäldern ist begrenzt. Jetzt noch zusätzliches

Holz zu schlagen, nütze nichts mehr, sagt Keel. «Das Brennholz braucht Zeit um zu trocknen». Und auch der Import ist wegen der EU-Sanktionen gegen Russland und Weissrussland nicht mehr ohne weiteres möglich.

Mit steigenden Preisen muss ebenfalls rechnen, wer mit Holzpellets heizt. Auch hier haben die Sanktionen folgen: «Bis zu 3,5 Millionen Tonnen Pellets fal-

len einfach weg», sagt Landolt. Dazu kommt die steigende Nachfrage. Mittlerweile liegt der Durchschnittspreis für eine Tonne bei über 500 Franken. Vor einem Jahr waren es noch rund 330 Franken.

Etwas Luft haben die Konsumenten dort, wo mit Holzsplitzeln geheizt wird. Dabei handle es sich meist um grössere Anlagen für ganze Wohnblocks oder

Wärmeverbundlösungen von Gemeinden, sagt Landolt. Bei diesen seien die Preise für den Brennstoff indexiert. Ein Preisanstieg werde sich dort daher erst später bemerkbar machen.

Möglich ist aber auch, dass andere Faktoren die Preise glätten. So sei wegen des trockenen Sommers damit zu rechnen, dass viel Käferholz geschlagen werden müsse, so Landolt. (wap)