



Alles rund ums Ökosystem Wohnen ist auf allen Plattformen verfügbar.

Foto: Properti

Die Immobilien-Plattform mit Wow-Effekt

START-UP PROPRTI Zwei Brüder mischen, dank ihrer über 13 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche, zurzeit diese Branche auf. Vor zweieinhalb Jahren haben Adrian und Levent Künzi eine online Immobilien-Plattform gegründet.

INTERVIEW DOMINIK ABT

Mehr Nachhaltigkeit in Bezug auf Technologien in der Immobilienbranche, ein vereinfachter Zugang für Kunden sowie mehr Transparenz für den Vermarktungsprozess und den dazugehörigen Konditionen sind die grossen Themen, welche sich die Brüder Künzi vorgenommen haben. Und sie sind mit ihren Ideen rund um die Plattform auf Erfolgs-

kurs. Adrian Künzi amtiert in der Firma als CSO, ist also für Sales verantwortlich. Levent Künzi ist der CEO von Properti und sagt von sich selbst, er sei mehr im Hintergrund tätig. Die Unternehmer Zeitung hat Levent Künzi interviewt und stellt ihn somit für einmal in den Vordergrund.

Levent Künzi, wie zufrieden sind Sie mit der Startphase Ihres Propertech-Start-up?

Wir sind sehr zufrieden, wenn man bedenkt, dass wir drei Monate vor Beginn der Pandemie gestartet sind. Wir erlebten gleich zu Beginn einen Boost und konnten ein recht starkes Wachstum hinlegen. Aber was heisst zufrieden sein? Wir werden dann zufrieden sein, wenn wir unsere Vision verwirklicht haben, Immobiliengeschäfte einfacher und transparenter zu gestalten. Wir möchten die Bereiche

Human, Expertise, Partner und Technologie besser vernetzen und somit beim Kunden einen Wow-Effekt auslösen. Dank der Digitalisierung sparen diese viel Zeit, Aufwand und Nerven.

Was ist nach der Gründung anders gelaufen als geplant?

Natürlich hat auch uns die Coronapandemie den Start und das Geschäft erschwert. Die Schwierigkeit war, dass es zwar Kunden gab, die investieren wollten, aber viele Verkäufer, die aufgrund der unsicheren Situation noch nicht bereit waren, ihr Objekt zu verkaufen – was sich aber schnell änderte. Danach haben wir ein schnelles Wachstum hingelegt, was aktive Immobilien im Portfolio, aber auch Mitarbeitende betrifft. Das war weder geplant noch erwartet und hat uns gewissermassen regelrecht überrumpelt.

Und wie gingen Sie mit diesem Wachstum von 0 auf über 110 Mitarbeitende um?

Das war tatsächlich eine Herausforderung. Unser Glück war, dass wir auf der technologischen Seite bereits sehr gut aufgestellt waren. Ein Beispiel dazu: mit virtuellen 360-Grad Kameras konnte man die Immobilien bereits vor Corona personenunabhängig betrachten. Erst wenn eine Besichtigung vor Ort gewünscht wurde, sind unsere Mitarbeiter mit den Interessenten physisch in Kontakt getreten. So mussten wir keine Prozesse anpassen. Und weil Prozesse und Verantwortungsbereiche klar definiert waren, konnten unsere Mitarbeitenden auch weiterhin engagiert, effizient und ohne Qualitätsverlust arbeiten.

Sie bieten einen «Rundum-Service im Ökosystem Wohnen» an, was kann Ihre Plattform konkret?

Die Idee ist, dass wir alle Transaktionen rund um die Vermarktung, Verwaltung und Suche auf unserer Plattform als digitales Ökosystem Wohnen anbieten. Anders gesagt: wir wollen nicht nur verkaufen oder vermieten, sondern wir wollen der Partner rund um Immobilien sein. Käufer, Mieter und Eigentümer sollen alle nötigen Services digitalisiert und automatisiert auf der Plattform finden. Das geht vom Reinigungsservice über den Zügel-service oder die Bewirtschaftung bis hin zum Online-Abschluss und der Einholung verschiedener Hypothekar-Angebote.

Gibt es neues in Sachen Digitalisierung und Immobilien?

Wir sind zurzeit an der Entwicklung

einer 2.0 Version unserer PROPCHAIN®-Plattform, wo wir alle Prozesse optimieren und noch idealer automatisieren. Die Idee ist, nicht nur ein Makler zu sein, sondern unsere Software mit allen Prozessen für Kauf, Verkauf, Analysen, Schätzungen usw. zu verbinden. Die gesamte Entwicklung passiert bei uns inhouse, weshalb wir die Plattform auch zukünftig stets state-of-the-art und mit innovativen Ideen ergänzen können.

Gibt es in diesem Zusammenhang neue Partnerschaften?

Klar, dafür haben wir sogar eine eigene Abteilung, mit Key-Accountmanagern, die sich um unser Partnernetzwerk kümmern. Wir arbeiten bereits mit vielen lokalen Playern zusammen, wie Umzugs- und Reinigungsunternehmen oder Hypothekargeber, bis hin zu grossen nationalen Unternehmen wie der Zürich Versicherung oder der Bank Vontobel. Wichtig ist aber, dass wir unabhängig bleiben, damit der Kunde immer das bestmögliche Angebot auf dem Markt bekommt bzw. wählen kann.

Wie oder wo setzen Sie AR und KI ein und nutzen Smart-Data?

Hier sind wir der Meinung, dass mit den digitalen Möglichkeiten wie VR, KI oder Smart Data immer besser auf die Wün-

sche der Kunden eingegangen werden kann. Die Zukunft liegt in massgeschneiderten Angeboten und Services für unsere Kunden, die sich so nicht mehr durch ein «Überangebot» durchkämpfen müssen. Zum Beispiel kann man mit einer VR-Tour ein virtuelles Homestaging durch einen noch leeren Neubau machen. Das geht so weit, dass der Käufer beim Bau mitbestimmen kann. Er kann virtuell durch die Wohnung spazieren und ganz konkret die Farbe der Küche oder Bodenplättli mitgestalten. Und auch das Metaverse wird wichtig fürs Immobiliengeschäft werden. So können schon bald Services in dieser Parallelwelt angeboten werden.

Ich kann als Avatar eine Wohnung besichtigen?

Wir sehen dies eher so, dass Sie im Metaverse gewisse Immobilieninvestitionen tätigen können. Aber ja, Sie werden auch als Interessenten-Avatar an der Seite ihres Makler-Avatars durch die Immobilie spazieren können und alle Fragen und Services virtuell im Metaverse miteinander klären.

Kann ich in virtueller Währung bezahlen?

Virtuelle Währungen sind für uns kein grosses Thema. Dennoch können unsere Kunden die Provision, auf Wunsch, via Inapay in Zug bezahlen. Wo wir hingegen



Adrian und Levent Künzi, die Gründer von Properti.

Foto: iStock/XXXX

in der ganzen Blockchain-Thematik ein grosses Potential für die Zukunft sehen, sind Verkäufe via Smart Contracts. Hier sind wir als Immobilienunternehmen aber auf die Zusammenarbeit mit den Grundbuchämtern angewiesen. Es wird sich zeigen, was die Zukunft in dieser Sache bewegt.

Gibt es eine nächste Finanzierungsrunde?

Ja, die hat es bereits gegeben. Aber dazu muss ich vorab folgendes sagen und das ist mir sehr wichtig: Denn, wie haben wir es überhaupt so weit gebracht, dass es zu einer weiteren Finanzierungsrunde kommt? All das wäre ohne unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht möglich gewesen. Und wir reden aktuell von mehr als 110 Mitarbeitenden. Ich spüre unter ihnen einen extremen Teamspirit. Wir haben ambitionierte Mitarbeitende, die alle engagiert an unserer gemeinsamen Vision arbeiten, die Immobilienbranche transparenter und nachhaltiger zu gestalten. Alle Mitarbeitenden haben sich überdurchschnittlich eingesetzt, unsere Kultur gelebt und waren zu 200 Prozent committed.

Das hören Ihre Mitarbeiter gerne! Was bringt die zweite Finanzierungsrunde?

Wir konnten erfolgreich eine zweite Seed-Finanzierung über 6 Millionen Franken abschliessen. Neben dem Lead-Investor Serpentine Ventures überzeugte unser Start-up ausserdem Sparrow Ventures und eine Reihe namhafter Business Angels und Privatinvestoren. Vor allem die Kombination aus einer hohen Wachstumschance, spezifisch entwickelter Technologie und einem fundierten Beratungs-Know-how hat die Investoren überzeugt. Das neue Risikokapital wird hauptsächlich in den Ausbau der Technologieplattform

fliessen, um den eingeschlagenen Weg der hybriden Kombination von Mensch und Technologie weiter zu optimieren.

Welche drei Trends werden den Immobilienmarkt in der nächsten Zeit beschäftigen?

Was wir beobachten sind: 1. Wohneigentum rückt immer mehr in grosse Ferne. Es wird eine grosse Herausforderung für die potenziellen Käufer, bei den zurzeit steigenden Hypothekenzinsen, überhaupt noch Wohneigentum – traditionell eine durchaus attraktive Anlageklasse – kaufen zu können. 2. Durch die Entwicklung von Homeoffice und Remotework der letzten Jahre wird sich in Zukunft das Sharing-Modell verstärkt durchsetzen. Wir sind der Meinung, dass es in eine Richtung von kurzfristigeren Mietverträgen geht. Also ein Miet-Abo-Modell, bei welchem ich drei Monate am Firmensitz in Zürich, drei Monate zuhause in Bern oder drei Monate in London arbeiten werde. Unabhängigkeit und Flexibilität werden immer wichtiger. Und 3. das Wohnen in der Agglomeration und auf dem Land wird einen höheren Stellenwert erhalten. Sei es, weil wegen vermehrtem Homeoffice ein Zimmer mehr benötigt und dabei auch die Umgebung, der Garten und Erholungsraum in der Natur wichtiger wird. Wohneigentum.

Und die Auswirkungen daraus für Sie als Makler?

Für uns wird es schwieriger an Objekte zu kommen. Deshalb verkaufen wir nicht nur, sondern bieten auch die Vermietung und Verwaltung von Immobilien an. Wir glauben, dass sich das Bild des Immobilienmarktes verändern wird. Dahingehend, dass wir als Makler nicht nur kurzfristig auf Transaktionen setzen, sondern

ÜBER PROPERTI

Properti verfolgt das Ziel, die Abwicklung von Immobiliengeschäften und alle dazugehörigen Transaktionen zu vereinfachen. Das PropTech-Unternehmen stellt die transparente Beziehung zwischen Kunden, Maklern und Service-Partnern in den Mittelpunkt seines Handelns. Nachhaltige, flexible und personalisierte Dienstleistungen rund um das Ökosystem Wohnen werden mit Fachwissen, Marketing und der neuesten Technologie auf einer eigens entwickelten Plattform koordiniert. Das Start-up wurde im November 2019 von den Brüdern Levent und Adrian Künzi gegründet und beschäftigt aktuell über 110 Mitarbeitende an 12 Standorten in der Schweiz.

WWW.PROPERTI.CH.

den Kundenbedürfnissen auch nach Vermietungs- und Verwaltungsservices entsprechen wollen. Dies ermöglicht dem Kunden mehr Immobilien-Zusatzservices zu nutzen, was zu einer höheren Kundenbindung führt. Deshalb ist unsere Plattform so positioniert, dass wir der Partner rund um das Ökosystem Wohnen sein können.

Zum Schluss: Wenn ich eine Immobilie hätte, behalten oder verkaufen?

Eine spannende Frage, die aber abhängig von vielen Faktoren ist und deshalb auf die Schnelle nicht seriös beantwortet werden kann (lacht). ■