

Dé ideale partner voor (ver)huur en (ver)koop van vastgoed

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/de-ideale-vastgoed-partner/>



Samenvatting

Datum: 5 July 2021

URL: <https://venturecapital.nl/de-ideale-vastgoed-partner/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.9.6" _module_preset="default"][et_pb_row _builder_version="4.9.6" _module_preset="default"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.9.6" _module_preset="default"][et_pb_text _builder_version="4.9.6" _module_preset="default" inline_fonts="Abhaya Libre"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze startup is een vastgoedplatform opgericht om particulieren, ondernemers en vastgoedbeleggers aan elkaar te koppelen. Huiseigenaren die hun huis willen verkopen of verhuren profiteren ervan dat er veel vraag is, maar welke geïnteresseerden zijn ook echt kopers en huurders? Deze startup wil het kaf van het koren scheiden door serieuze kopers, verkopers, huurders en verhuurders aan elkaar te koppelen.

Door email marketing koppelt de startup vraag en aanbod tegen uitzonderlijk lage kosten in de vorm van een abonnement. De kostenstructuur van de traditionele verkoop en aankoopkanalen is ook een struikelblok voor de leden en bezoekers. De populairste huizenwebsite is Funda, waar je zonder makelaar geen woning kunt aanleveren. Een makelaar rekent een courtage tussen 1,0% en 1,5%. Uitgaande van een verkoopprijs van €400.000, moet je als verkoper €4.000 tot €6.000 (excl. btw) betalen. Kopers hebben er ook belang bij dat de kosten zo laag mogelijk zijn. Lagere kosten voor de verkoper zorgt voor een lagere koopsom. Een win-win situatie dus. Er blijft minder geld aan de strijkstok hangen. Dit is interessant voor de particulier, maar zeker ook voor de vastgoed belegger.

Er zijn ook veel vastgoedbeleggers en particulieren die hun huis wel willen verkopen of verhuren, maar ze willen het niet aan de grote klok hangen. Deze startup geeft de mogelijkheid om discreet en relatief anoniem de verkoopprijs te peilen bij serieuze kopers. Een huis proberen te verkopen zonder de bemoeienis van de buurman dus. Hetzelfde geldt voor verhuur. Al voor een bedrag vanaf €9,95 per maand kunnen particulieren en vastgoedbeleggers zich abonneren op het vastgoedplatform.

Business Model:

Eenmalige verkoop, Abonnement verkoop

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor

Wat onderscheidt jouw onderneming van anderen in jouw sector (USP's)?:

Particulieren, Beleggers en ondernemers: 1. De startup is een vastgoedmarktplaats dat particulieren, beleggers en ondernemers door geheel NL en BE verbindt;

2. De startup is een platform dat werkt met login hierdoor kunnen niet alle Nederlanders en Belgen NIET direct het aanbod zien bij de front-end hierdoor is stille verkoop/ off-market objecten aanbieden mogelijk via ons platform;

3. De startup vraagt geen fee of andere kosten bij het verkopen/verhuren of kopen/huren van een object.

4. De startup bespaart een lange zoektocht naar objecten;

5. Bij deze startup vindt je objecten die niet in de markt liggen. Direct alle informatie en contact gegevens beschikbaar van een object;

6. De startup heeft alleen betalende leden die maandelijks gericht opzoek zijn

hierdoor bespaar je veel tijd met onserieuze klanten,

7. Goedkoper objecten aanbieden dan bij 99% van alle andere platformen.

Benodigd Kapitaal:

€100.000,-

Investeringsbehoefte:

€80.000,- marketing kosten, €10.000,- ontwikkeling kosten, €10.000 overige kosten (hosting, security etc.)

De startup zoekt een investeerder die kan meedenken en een uitgebreid netwerk heeft.

Sector:

B2B Software; B2C Software; Platform

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

1-5

Maandelijks omzet (huidig):

0

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€80.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€300.000,-

Huidige maandelijks kosten:

0

Reeds toegezegde financiering:

Op dit moment zit er een totaal eigen vermogen in van €15.000,-

Ervaring:

Uitstekend!

[/et_pb_text][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_section]