

Platform voor full service (ver)huren van vrije sector woningen

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/platform-voor-full-service-verhuren-van-vrije-sector-woningen-nb/>



Samenvatting

Datum: 20 July 2021

URL: <https://venturecapital.nl/platform-voor-full-service-verhuren-van-vrije-sector-woningen-nb/>

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" hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze startup is een platform dat full service huren en verhuren van vrije sector woningen faciliteert tussen huurders en verhuurders, tegen de optimale marktprijs, zonder tussenkomst van een makelaar.

Het doel van deze startup is om de grootste full-service aanbieder van huurwoningen te zijn, zonder vastgoed te bezitten.

Business Model:

Het voornaamste verdienmodel is een vast laag bedrag (geen courtage) die verhuurders betalen voor het verhuren van een woning. Hiernaast bestaat een abonnementsmodel voor beheer en worden courtages verdiend op diensten zoals aansluiting GWL/Internet, etc.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist

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

Deze startup verbindt verhuurders rechtstreeks aan huurders en biedt beide partijen de software voor de gehele customer lifecycle. De startup heeft de volledige keten van huur/verhuur van woningen geïntegreerd tot een easy to use platform, van het verhuurproces (bezichtigingen, screening, contracten) tot de functie van verhuursites (zoals bijv. Pararius), service en beheer. Hiernaast zorgt de startup ervoor dat de optimale marktprijs (maandhuur) voor een woning tot stand komt. Er bestaat op dit moment in de markt geen end-to-end oplossing die de gehele bedrijfsketen heeft geïntegreerd.

Benodigd Kapitaal:

€550.000,- (minimum)

Investeringsbehoefte:

Development SaaS model (€125.000), development app (€75.000), marketing (€225.000), content (€25.000), aanvullen werkkapitaal als groeifinanciering (€100.000).

Sector:

B2B Software; Zakelijke dienstverlening; Platform

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

5-25

Maandelijkse omzet (huidig):

€20.000,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€250.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€1.000.000,-

Bruto marge:

De onderneming maakt >80% bruto marge.

Huidige maandelijkse kosten:

€15.000,-

Reeds toegezegde financiering:

In juli 2021 gestart met fundraising, nog geen door de startup aangenomen toezeggingen.

Overige relevante informatie:

Uitgebreid Informatiememorandum beschikbaar na tekenen NDA.

Ervaring:

Een partner heeft 12+ jaar ervaring als ondernemer, o.a. in e-commerce en online marketing. Andere partner is ex accountant van BDO (voor traject RA).

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