

## Homeday schließt Vertrag über Finanzierungsrunde von 20 Millionen Euro

- **Project A, Axel Springer und Purplebricks investieren in technologiegestützten Immobilienmakler**
- **Einsatz des Kapitals für weitere Skalierung des Geschäftsmodells geplant**
- **Britischer Marktführer unterstützt Wachstumskurs von Homeday**

**Berlin, 15. Oktober 2018** – Der technologiegestützte Immobilienmakler Homeday ([www.homeday.de](http://www.homeday.de)), einer der wachstumsstärksten Vermittler im deutschen Immobilienmarkt, gibt heute den Vertragsabschluss einer neuen Finanzierungsrunde bekannt. Insgesamt stellen die Investoren Project A, Axel Springer und Purplebricks dem Unternehmen Eigen- und Fremdkapital in Höhe von 20 Millionen Euro zur Verfügung. Mit den bereitgestellten Finanzmitteln will Homeday in die weitere Skalierung des Geschäftsmodells investieren. Der Vollzug der Transaktion bedarf noch der kartellrechtlichen Freigabe.

Seit seiner Gründung 2015 hat das Berliner Unternehmen bundesweit Immobilien im Wert von mehr als einer Milliarde Euro erfolgreich vermittelt. Als einer der führenden Immobilienvermittler in Deutschland setzt Homeday auf erfahrene Makler vor Ort, die technologisch und organisatorisch von einem zentralen Expertenteam unterstützt werden und somit mehr Zeit für den persönlichen Kundenkontakt aufwenden können. Homeday bietet diesen Service sowohl exklusiv als auch nicht exklusiv an Makler an.

Mit Purplebricks wird zudem die führende britische transaktionsbasierte digitale Immobilienplattform, die auch in den USA, Kanada und Australien aktiv ist, in die weitere Entwicklung von Homeday investieren. Durch die Zusammenarbeit wird Homeday beim Ausbau des eigenen Geschäftsmodells vom Wissen und der Erfahrung des britischen Marktführers profitieren.

Steffen Wicker, Gründer und Geschäftsführer von Homeday: „Durch unser starkes Wachstum in den letzten Jahren hat sich Homeday eine führende Position im Immobilienmarkt erarbeitet. Wir freuen uns sehr über das Vertrauen der Investoren in unser Modell und unsere Arbeit. Die Finanzierungsrunde und der Erfahrungsaustausch mit Purplebricks versetzen uns in die Lage, unser Wachstum noch einmal zu beschleunigen. Unser Ziel ist es, Homeday zur ersten Anlaufstelle für Eigentümer zu machen, die ihre Immobilie verkaufen wollen.“

Uwe Horstmann, General Partner bei Project A: „Wir freuen uns über das Engagement von Axel Springer und Purplebricks, gleichzeitig ist die Investmentrunde zur weiteren Skalierung für uns ein logischer Schritt. Homeday hat bewiesen, dass die Zusammenführung von innovativer Technologie mit dem persönlichen Vor-Ort-Service durch erfahrene Makler für mehr Transparenz und Vertrauen bei allen Beteiligten sorgt. Mit der Unterstützung von Homeday kommen Makler, Käufer und Verkäufer schnell und bequem zum gewünschten Ergebnis. Dieses Win-Win-Win-Szenario von Homeday hat sich auf dem Markt etabliert und wir sehen weiterhin ein großes Wachstumspotential.“

Homeday wird das frische Kapital in den weiteren Personalaufbau, in Marketing sowie die Weiterentwicklung des Produkts investieren, verbunden mit dem Ziel, eine einzigartige Kundenerfahrung über den gesamten Prozess der Immobilientransaktion zu schaffen.

## Pressebilder

Über den folgenden Link bieten wir Ihnen die Möglichkeit, ein Pressebild von unserem [Management-Team](#) – Philipp Reichle (CTO), Friederike Hesse (COO), Steffen Wicker (CEO) und Dmitri Uvarovski (CMO) – herunterzuladen.

## Über Homeday

Homeday ist ein technologiegestütztes Maklerunternehmen und schafft für Verkäufer und Käufer eine bisher nicht dagewesene Kundenerfahrung. Homeday-Makler unterstützen Immobilienverkäufer und Käufer bundesweit. Dabei verknüpft Homeday innovative Technologie mit effizienten Prozessen und erfahrenen Maklern vor Ort. 2015 wurde Homeday von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet. Seit der Gründung hat das Maklerunternehmen über eine Milliarde Euro Immobilienvolumen erfolgreich vermittelt.

## Über Project A

Project A ist der operative VC, der neben Kapital ein großes Netzwerk und exklusiven Zugang zu einem breiten Spektrum an Services bietet. Der Berliner Investor verwaltet 260 Millionen Euro, mit denen er Technologie-Startups finanziert. Kern von Project A ist das Team aus 100 erfahrenen Experten, die die Portfoliounternehmen operativ unterstützen in Bereichen wie Software Engineering, Digitales Marketing, Design, Kommunikation, Business Intelligence, Sales und Recruiting. Zum Portfolio gehören Unternehmen wie Artisense, Catawiki, Horizn Studios, KRY, LIQID, Spryker, überall und WorldRemit. Mehr Informationen auf [www.project-a.com](http://www.project-a.com) und auf dem Blog [insights.project-a.com](http://insights.project-a.com).

## Über Purplebricks

Purplebricks ist der führende Immobilienvermittler der nächsten Generation in Großbritannien mit Niederlassungen in Australien, den USA und Kanada. Purplebricks kombiniert erfahrene, lokale Immobilien-Experten mit dem innovativen Einsatz von Technologie, um den Kauf, Verkauf und die Vermietung von Immobilien komfortabler, transparenter und kostengünstiger zu gestalten. Purplebricks verändert die Art und Weise, wie Immobilienmakler und Vermittlungsunternehmen wahrgenommen werden.

## Pressekontakt

Daniel Dodt  
Homeday GmbH | Pressesprecher  
Phone: +49 30 120 849 181  
E-Mail: [daniel.dodt@homeday.de](mailto:daniel.dodt@homeday.de)  
[www.homeday.de](http://www.homeday.de)

Jonas Kristen  
Project A | Communications  
Senior Strategic Copywriter  
Phone: +49 30 340 606 324  
E-Mail: [jonas.kristen@project-a.com](mailto:jonas.kristen@project-a.com)  
[www.project-a.com](http://www.project-a.com)

Jorg Keller  
Axel Springer SE | Unternehmenskommunikation  
Phone: +49 30 259 177 617  
E-Mail: [jorg.keller@axelspringer.de](mailto:jorg.keller@axelspringer.de)  
[www.axelspringer.de](http://www.axelspringer.de)