

Nystartade Collibay utmanar de stora uthyrningsföretagen

Nystartade Göteborgsbolaget Collibay utmanar de etablerade uthyrningsaktörerna med en helt ny tjänst som kopplar samman företag som har delvis eller helt outnyttjade lokaler, arbetsplatser och mötesrum, med företag som söker efter utrymmen för sin verksamhet. Konceptet som för närvarande rullas ut i svenska storstäder känns igen från Airbnb, men idag finns ingen liknande aktör på företagsmarknaden.

Collibay, grundat av Jerker Funnemark tidigare VD på ett av ASSA ABLOYs bolag, möjliggör för företag att skapa nya intäkter på lokaler som annars står oanvända. I samma ögonblick blir det möjligt för andra företag att hyra lokaler till en lägre kostnad än hos hotellen.

”Samtidigt som det mesta är uthyrt i storstäderna visar studier att kommersiella fastigheter endast används till ca 40 procent” förklarar Funnemark. ”Det betyder att många lokaler och arbetsplatser trots allt ofta står tomma och det finns stor potential att utnyttja dessa på bättre sätt”.

Affärsidén bygger på Funnemarks tidigare erfarenheter från ett antal större företag där en hel del kontorsytor och mötesrum stod oanvända långa perioder; något som även gällde dyra attraktiva fastigheter i storstäder. I takt med att företagen förändrades var det inte bara svårt att optimera lokalutnyttjandet. Över tid uppstod även behov av flexibla lokaler med möjlighet att mötas och samarbeta effektivt inom organisationen såväl som med andra bolag.

Till skillnad från andra aktörer i branschen samarbetar Collibay med företag som inte har uthyrning som en del av sin ordinarie verksamhet. Därigenom hamnar priserna på klart lägre nivå än hos professionella uthyrare. För att företagen skall slippa extra administration och fortsätta fokusera på sin kärnverksamhet är processer automatiserade och allt sker online.

”Lokaler som står delvis eller helt outnyttjade är möjliga att omsätta till relativt stora intäkter, ofta med omedelbar effekt.”, fortsätter Funnemark. ”Det kan handla om företag som hyr ut arbetsplatser eller mötesrum på specifika tider, eller fastighetsägare med fokus på långa kontrakt med få hyresgäster som kompletterar med korttidsuthyrning till ett större antal hyresgäster”.

Affärsmodellen bygger helt och hållet på kommission ifrån genomförda bokningar. Med andra ord tas inga avgifter ut från de företag som marknadsför sig via plattformen.

Collibay förändrar tidigare föreställning om vilka som har tillgång till en kommersiell fastighet. För att alla parter ska känna sig trygga under tiden som delningsekonomin faller på plats läggs stor vikt vid säkerhet och plattformen förenklar maximal transparens mellan parterna.

”Vi har tagit god tid på oss att bygga en stabil affärsmodell och ser nu fram emot att hjälpa våra kunder att bli mer lönsamma och samtidigt bidra till ett hållbart samhälle”, avslutar Funnemark.

Collibay startade i augusti 2017. Huvudkontor finns i Göteborg, sälj- och marknadskontor i Stockholm och utvecklingsverksamhet i Indien.

www.collibay.com

För ytterligare information:

Jerker Funnemark, VD Collibay

Telefon: 0701 45 75 78

Mail: jerker.funnemark@collibay.com