
UNE STARTUP IMMOBILIÈRE BOUSCULE LES AGENCES TRADITIONNELLES.

Lausanne, 7 mai 2019.

Déjà un succès à l'étranger, les chiffres valident aujourd'hui la pertinence du modèle d'agence immobilière sans commission aussi pour la Suisse.

Créée en décembre 2017, la startup Neho qui disrupte le marché de la vente immobilière en proposant un modèle de courtage au forfait, poursuit une croissance rapide. Démarrant ses activités d'abord exclusivement sur l'arc lémanique, elle effectue moins d'un an plus tard une entrée remarquée sur les marchés fribourgeois et neuchâtelois. En parallèle, Neho s'étend vers le canton de Zurich et connaît un succès identique. Début 2019, des experts immobiliers supplémentaires sont recrutés pour les cantons de Saint-Gall, Bâle, Berne & Lucerne.

Un modèle reconnu internationalement

La solution de Neho repose partiellement sur un concept qui a fait ses preuves à l'étranger. Purplebricks, première entreprise à proposer ce type d'offre, effectue aujourd'hui 5% des ventes immobilières aux UK. Elle se développe dorénavant aux U.S.A., au Canada et en Australie. D'autres comme Homeday en Allemagne, et maintenant Neho en Suisse, prouvent à leur tour que le modèle correspondait à une attente des propriétaires, et ce, bien au-delà des marchés anglophones.

Neho dépasse les 200 clients en seulement quelques mois

Pour preuve les chiffres, puisqu'en seulement quelques mois, l'agence Neho a évalué plusieurs milliers de biens immobiliers, et plus de 200 clients ont aujourd'hui opté pour ses services de courtage pour vendre leur propriété. La rapidité de ce développement découle de la mise en place d'une offre fixe pour le courtage (9'500 CHF), quel que soit le bien. Le taux de vente atteignant 80%. À titre de comparaison, une agence dites « traditionnelle » va exiger en moyenne CHF 30'000.- Dès lors, les économies réalisées par les propriétaires qui ont décidé de vendre leur bien avec Neho s'élèvent à plusieurs milliers de francs.

La combinaison du digital et de l'humain

Pour viser la rentabilité tout en proposant un prix très avantageux, Neho a développé une solution qui s'appuie sur les forces du digital, mais sans toucher à l'élément central d'une agence immobilière. À savoir la prise en charge de la vente par un agent professionnel & certifié, et ceci depuis l'estimation du bien jusqu'à la signature de la vente devant notaire. L'objectif de la plateforme digitale est d'automatiser un maximum de tâches manuelles et de proposer une vision globale & précise (étape par étape) de la vente d'un bien. En plus de permettre un tarif forfaitaire bien moins onéreux que les agences « traditionnelles », cette automatisation permet aux agents de Neho de consacrer le maximum de leur temps à la recherche des acheteurs.

Neho a remporté le « prix de l'immobilier » dans la catégorie proptech lors des Swiss Real Estate Awards 2018. Désignée vainqueur par plus de 1000 professionnels de la branche, ce prix récompense les projets et innovations clés qui révolutionnent le marché et donnent une impulsion au monde de l'immobilier suisse.

A propos de Neho

Neho est une start-up Suisse immobilière (PropTech) qui redéfinit le service de courtage et offre une alternative économique et transparente au courtage traditionnel : Les vendeurs paient une somme forfaitaire de CHF 9'500, quelle que soit la valeur de l'immeuble. La commission de courtage traditionnelle est éliminée. Le modèle d'affaires est basé sur de nouvelles technologies qui optimisent les processus traditionnels. Neho a été fondée en décembre 2017 à l'EPFL (Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne) par Eric Corradin (CEO), Steve Savioz (CMO), Florent Bourachot (CFO) et Guillaume Dubray (membre du Conseil). Les associés à bord sont Investis et plusieurs sociétés d'investissement. L'entreprise emploie actuellement 28 personnes et est active en Suisse romande et alémanique.

Données du marché Suisse

Nombre d'appartements et de maisons (hors logements locatifs, 2015) : **1'969'000**

Prix de vente moyen (2017) : **CHF 961'000.** –

Estimation du nombre de transactions annuelles en Suisse : **40'000-50'000**

Source : *Immo-Monitoring 2018/1, Wuest&Partner*

Estimation de la commission de courtage moyenne pour une vente : **CHF 30'000.** –

Estimation du nombre de transactions gérées par un courtier : **60%**

Estimation annuelle des commissions sur ventes : **810 millions**

Source : *PropTechPartners*

Équipe Neho :

Florent Bourachot, CFO : Professionnel de l'immobilier depuis de nombreuses années, co-Fondateur & CFO de multiples sociétés.

Guillaume Dubray, Board Member : Managing Partner de Polytech Ventures et Fondateur de Fintech Fusion, Entrepreneur et Investisseur actif dans les domaines du FinTech, Proptech et du Digital Health.

Steve Savioz, CMO : 20 ans d'expérience dans le digital, co-Fondateur & ex-CEO de Virtua, Fondateur & CEO de Akiden Ventures (fonds "hands-on" finançant la croissance de start-ups).

Eric Corradin, CEO : 10 ans d'expérience dans l'écosystème PME/start-up, dont 6 ans chez Defi Gestion en tant que Directeur d'investissement, a siégé au conseil d'administration de multiples sociétés.

Contact :

Vincent Privet

Email : vincent@neho.ch

Téléphone : +41 21 588 14 14