

---

# SCHWEIZER START-UP NEHO REVOLUTIONIERT IMMOBILIENBRANCHE

Zürich, April 2019

## Liegenschaft verkaufen ohne Maklerprovision

**Auf Basis neuer Technologien hat das PropTech Start-up Neho ein Angebot entwickelt, das die Immobilienbranche revolutioniert: Die Vermittlung von Liegenschaften zum niedrigen Fixpreis. Seit Unternehmensgründung Ende 2017 konnte Neho seiner Kundschaft dadurch CHF 3,5 Millionen an Maklerprovisionen ersparen. Das disruptive Angebot überzeugt auch Fachkräfte: 2018 wurde Neho mit dem Swiss Real Estate Award ausgezeichnet.**

Wer beim Haus- oder Wohnungsverkauf einen Makler heranzieht, bezahlt heute in der Regel eine Kommission von rund drei Prozent des Verkaufspreises. In Kombination mit der in den Städten herrschenden Wohnungsknappheit, die die Immobilienpreise in die Höhe treibt, resultieren für Makler beachtliche Erlöse. Das im Dezember 2017 in Lausanne gegründete PropTech Start-up Neho erachtet dies als ungerechtfertigt und nicht zeitgemäss. Das Unternehmen ist folglich angetreten, die Branche zu modernisieren und den Eigentümern eine faire und transparente Alternative beim Immobilienkauf zu bieten.

## Fixpreis von CHF 9'500 statt Provision

Neho lehnt das traditionelle Provisionsmodell ab und bietet seine Maklerdienste zu einem Fixpreis von CHF 9'500 – unabhängig von der Grösse oder Lage des Objekts. Ermöglicht wird dies durch die Digitalisierung von Prozessen. Neue Technologien und die Nutzung anerkannter Standards bei der Erstellung von Verkaufsdokumentationen sparen Zeit und Geld. Zudem verzichtet das Start-up auf repräsentative Räumlichkeiten und Fahrzeuge, ineffiziente Aushängeflächen und Durcksachen. „Das zentrale Element einer Immobilienagentur bleibt dabei jedoch bestehen“, betont Neho CEO und Gründer Eric Corradin. „Der Verkauf wird nach wie vor von einem zertifizierten Makler abgewickelt, von der Bewertung der Immobilie bis zur Unterzeichnung des Vertrags vor dem Notar.“

## Expansion in die Deutschschweiz

Das Fixpreismodell hat sich im Ausland bereits bewährt. Das britische Unternehmen Purplebricks beispielsweise verfügt in Grossbritannien mittlerweile über fünf Prozent des Marktanteils und expandiert derzeit in die USA, Kanada und Australien. Dass das Modell nicht nur im angelsächsischen Raum funktioniert, beweist nun Neho. „Seit Gründung konnten wir bereits über 1000 Immobilien bewerten und über 100 vermitteln. Für unsere Kundschaft bedeutet dies Einsparungen von rund CHF 3,5 Millionen“, freut sich Corradin.

Mittlerweile ist das Start-up auch in der Deutschschweiz angekommen und hat vergangenen Herbst einen ersten Ableger in Zürich eröffnet. Basel, Bern, Zug, Luzern sowie St. Gallen stehen kurz vor der Eröffnung. Dass das Angebot von Neho dem Zeitgeist entspricht, beweist nicht nur das Unternehmenswachstum. Anerkennung kommt auch von Branchen-Insidern: So wurde Neho mit dem Swiss Real Estate Award 2018 im Bereich PropTech ausgezeichnet. Der Preis, der

von rund 3500 Immobilien-Experten in einer Abstimmung vergeben wird, zeichnet Schlüsselprojekte und Innovationen aus, die den Markt revolutionieren und Impulse für die Schweizer Immobilienwelt geben.

## **Daten zum Schweizer Immobilienmarkt**

Anzahl der Wohnungen und Häuser (ohne Mietwohnungen, 2015) : **1'969'000**

Durchschnittlicher Verkaufspreis (2017) : **CHF 961'000**

Geschätzte Anzahl der jährlichen Transaktionen in der Schweiz : **40'000-50'000**

Geschätzte durchschnittliche Vermittlungsprovision pro Verkauf : **CHF 30'000**

Geschätzte Anzahl der von einem Makler verwalteten Transaktionen : **60%**

Schätzung der Verkaufsprovisionen pro Jahr (Total) : **CHF 810 Millionen**

*Quellen: PropTechPartners, Immo-Monitoring 2018/1, Wüst&Partner*

## **Über Neho**

Neho ist ein Schweizer PropTech Startup, das das Immobilienmaklergeschäft neu definiert und eine kostengünstige, transparente Alternative zum herkömmlichen Brokerage bietet: Verkäufer zahlen eine Pauschale von CHF 9'500, unabhängig vom Wert des Objekts. Die traditionelle Maklerprovision entfällt. Grundlage des Geschäftsmodells sind neue Technologien, die herkömmliche Prozesse optimieren. Neho wurde im Dezember 2017 an der EPFL (Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne) von Eric Corradin (CEO), Steve Savioz (CMO), Florent Bourachot (CFO) und Guillaume Dubray (Verwaltungsratsmitglied) gegründet. Als Partner sind Investis und mehrere Beteiligungsgesellschaften an Bord. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 19 Mitarbeitende und ist in der Romandie und in Zürich aktiv. Weitere Standorte sind in Planung.

---

### **Kontakt :**

Heiko Packeiser

Email : [heiko@neho.ch](mailto:heiko@neho.ch)

Telefon : +41 76 443 58 54