

Weezhome, des transactions immobilières sécurisées entre particuliers

Eric Georget, Fondateur et CEO de Weezhome présente sa plateforme peer-to-peer qui permet aux acheteurs et aux vendeurs de biens immobiliers de négocier et de conclure une vente ou un achat comme dans une agence.

Temps de lecture : minute

30 octobre 2018

Près de 800 000 transactions sont réalisées chaque année en France sur le marché immobilier, 35 et 50% d'entre-elles s'effectuent sans agence immobilière. La durée moyenne pour trouver un acquéreur est de 6 mois en agence, mais elle est de 8 à 12 mois dans le cas de vente entre particuliers via la publication d'une annonce. Pour réduire ce délai et offrir le même que via une agence, les frais en moins, Weezhome promet d'optimiser la visibilité des annonces et de sécuriser les transactions effectuées.

Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

En amorçant la digitalisation d'une agence immobilière et optimisant le processus opérationnel du négociateur, je me suis demandé comment redonner à la fois le pouvoir aux vendeurs et aux acheteurs dans leur opération immobilière et du pouvoir d'achat. L'aventure Weezhome était lancée : j'ai alors commencé à analyser et optimiser le processus de commercialisation d'un bien immobilier afin de réduire les délais,

permettre une vente au juste prix, et assurer une transparence totale dans l'acte de négociation. En août 2016, j'ai rassemblé autour de moi quelques personnes avec qui j'avais travaillé dans le passé et dont les compétences étaient complémentaires. A partir de janvier 2017 et une première levée de fonds, j'ai lancé le chantier de construction de la plateforme.

Quelle est la promesse de Weezhome ?

Weezhome est une alternative à la fois aux agences immobilières et aux sites d'annonces. Les premiers facturent des frais qui en moyenne atteignent 5% du prix de vente, soit 17 000 euros pour un bien valant 350 000 euros, le prix d'une voiture neuve ! Les seconds n'apportent que très peu de valeur ajoutée dans le processus de vente. À travers notre solution, nous apportons aux vendeurs de biens immobiliers l'ensemble des outils, la méthodologie, qui sont habituellement mis en œuvre par les professionnels, et notre accompagnement et nos conseils pour qu'ils puissent eux-mêmes assurer la commercialisation de leur bien et économiser ces frais d'agence. Notre ambition est d'apporter aux particuliers qui souhaitent vendre eux-mêmes leur bien, performance, rapidité et sécurité.

Comment la plateforme fonctionne-t-elle ?

Weezhome est donc une plateforme peer-to-peer de services immobiliers destinée à optimiser la transaction immobilière entre particuliers. Nous avons découpé le processus métier de l'agent immobilier en étapes, et à chaque étape avons apporté d'une part un ordonnancement de celles-ci différent afin d'apporter de la performance, et d'autre part avons digitalisé un certain nombre des autres étapes. C'est en particulier le cas avec 2 spécificités très différentiantes de notre solution. Notre coffre-fort documentaire que nous appelons " dataroom " et qui, très en amont du processus, permet au vendeur, en étant guidé selon le type de son

logement (copropriété ou non) de rassembler et de stocker tous les documents qui lui seront demandés par son notaire une fois qu'il aura trouvé son acquéreur. Gain de temps : environ un mois.

Mais aussi avec la négociation en ligne, qui est une vraie différenciation par rapport à tout ce qui existe actuellement en France, voire en Europe. C'est la fonctionnalité qui participe d'une innovation d'usage très importante. Cela apporte la transparence à la fois sur les offres déposées et visibles par tous en temps réel, et pour le vendeur, sur la qualité des dossiers des candidats à l'achat. En effet, avant de pouvoir faire une offre, un acheteur doit répondre à un certain nombre de questions et télécharger des documents relatifs à son identité, mais surtout à son financement. Les offres sont déposées en ligne au cours d'une session pouvant durer de 7 à 21 jours, et le choix de l'acquéreur est effectué en ligne par le vendeur.

<https://www.youtube.com/watch?v=BPYNDmC0ZIk>

Quel est votre business model ?

Nous vendons notre service sous forme d'abonnements mensuels. Notre offre est constituée de deux offres, l'une gratuite, avec des services bien sûr très limités, l'autre à 199 euros par mois comportant l'ensemble des services qui couvrent chaque étape du processus. Ainsi, l'abonnement gratuit permet au vendeur de découvrir le service et de disposer d'une vitrine supplémentaire, de publier son annonce, de télécharger un nombre illimité de photos, et d'être accompagné par un conseiller immobilier dédié. L'offre à 199 euros par mois, sans engagement de durée, couvre l'ensemble des étapes du processus de commercialisation et est composée de prestations telles que la réalisation d'une reportage photos ou vidéo HD, la fourniture d'un panneau immobilier anonyme, une

assistance à la rédaction de l'annonce, la multidiffusion de l'annonce, un service de secrétariat pour la prise des rendez-vous de visite, l'accès au coffre-fort documentaire, l'accès au système de dépôt des offres en ligne, et bien sûr un accompagnement par un conseiller immobilier dédié auquel il faut rajouter un service de conseil juridique.

Qui sont vos concurrents ?

Nos concurrents sont les deux autres modes de commercialisation, les agences et les sites d'annonces. Néanmoins, dans le cadre de la vente entre particuliers, il est évident que notre premier concurrent est PAP. C'est un concurrent dans la mesure où il est le premier réflexe qu'a un particulier qui souhaite vendre son bien sans passer par une agence. Néanmoins, malgré les efforts faits ces dernières années pour apporter plus de valeur ajoutée, PAP reste un média et un support pour publier une annonce immobilière, ni plus, ni moins.

Levez-vous des fonds, et si oui combien ?

Nous avons levé à ce jour près de 550 000 euros auprès de business angels et d'investisseurs individuels. Nous préparons une levée de fonds d'1 million d'euros qui devrait avoir lieu au cours du 1er trimestre 2019. Cette opération est destinée à accélérer notre développement sur le marché français.