



Communiqué de presse

Homeloop, invente la vente immobilière instantanée et lève 1 million d'euros

La startup Homeloop vient révolutionner le secteur de l'immobilier en proposant au propriétaire vendeur une offre d'achat ferme sous 48 heures, grâce notamment à un algorithme d'estimation ultra précis de la valeur du bien du propriétaire.

Vendre un appartement aussi vite qu'une voiture ? C'est possible

Fin 2015, Aurélien Gouttefarde, décide de vendre sa voiture et son appartement parisien. En quelques clics sur un site web, il obtient le prix de vente de sa citadine, et 24h plus tard, elle est vendue. Pour son appartement, pendant plusieurs mois, deux questions sont restées sans réponse : "À quel prix vais-je vendre mon logement ? Quand vais-je vendre mon logement ?" Il s'aperçoit que les incertitudes liées à la vente sont nombreuses, en particulier parce que l'acquéreur peut à la fois bloquer la vente et se rétracter facilement.

Convaincu que la technologie et l'intelligence artificielle peuvent révolutionner le marché de l'immobilier, il fonde Homeloop : « *Les ressources en données sont considérables et n'étaient jusqu'à présent que peu ou mal utilisées en matière d'immobilier grand public. Chez Homeloop, nous développons les algorithmes capables d'estimer finement le prix d'un bien immobilier à un moment donné et de prédire son délai de vente. En outre Homeloop vise à automatiser ou simplifier considérablement le plus grand nombre de tâches administratives chronophages et stressantes, comme la prospection, l'organisation des visites, l'établissement des différents diagnostics, la remise des offres, etc.* ».

Vendre un bien immobilier, un processus simple, instantané et intelligent

Le vendeur décrit son bien sur homeloop.fr puis un expert Homeloop visite l'habitation. Le bien est analysé par les algorithmes Homeloop, qui prennent en compte l'analyse terrain de l'expert. L'algorithme développé par Homeloop permet d'estimer de façon précise la valeur des biens immobiliers en s'appuyant sur des bases de données publiques comme privées. Au plus tard 48 heures après, **le vendeur reçoit une offre ferme d'achat** pour celui-ci :

- Vente Immédiate : Il peut l'accepter et percevoir immédiatement l'argent.
- Vente garantie en 3 mois : Après accord sur le prix, Homeloop lance la procédure de vente au meilleur prix sur les canaux traditionnels et gère toutes les formalités, les visites et les négociations. Cette formule vise à optimiser le prix de vente pour le vendeur : Si un acquéreur



est trouvé pour un montant supérieur à l'estimation initiale, le montant perçu par le vendeur est revu à la hausse et Homeloop perçoit une commission. Si au bout de 3 mois le bien n'est pas vendu, Homeloop le rachète au prix entendu. Le vendeur n'a aucune démarche à faire et il sait à l'avance la date à laquelle son bien sera vendu et ce que lui rapportera la vente de celui-ci. Il peut se rétracter à tout moment.

Homeloop, lancée avec les experts de l'immobilier intelligent

Aurélien Gouttefarde s'est associé au Studio, un company builder créé par les fondateurs de **PriceMatch**, expert dans l'analyse prédictive du taux d'occupation des hôtels. L'équipe du Studio a immédiatement été convaincue par le projet. En effet, l'intelligence artificielle appliquée à l'immobilier révolutionne ce secteur, comme le démontre le succès de la startup américaine **OpenDoor**, qui fonctionne sur le même modèle, déjà valorisée plus d'un milliard de dollars.

Le Studio est alors devenu un véritable co-fondateur, en apportant les premiers fonds permettant le lancement de la start-up mais aussi son réseau d'experts. En prenant en charge la plupart des tâches administratives, Le Studio a permis à Homeloop de se concentrer sur l'essentiel et de croître dans les meilleures conditions.

Aurélien Gouttefarde, diplômé de l'EDHEC est entouré d'experts en immobilier, en data science, en digital et en génie civil:

- Jean-Philippe Godard, diplômé de l'IESEG, apporte ses 10 années d'expérience en management consulting dont 5 ans en tant que directeur d'un cabinet à Hong Kong où il travaillait sur l'implémentation big data pour des tiers. Il est le directeur des opérations de Homeloop
- Guy Lifshitz, Data Scientist diplômé de McGill, met à profit ses compétences en travaillant sur l'algorithme d'estimation des biens immobiliers. Il est le directeur technique de Homeloop.
- Eudes Punelle, diplômé de l'Ecole de Management de Grenoble, a fait ses armes chez Michel & Augustin et rejoint Homeloop en tant que Business Developer.
- Le centralien Sebastien Lagesse a rejoint Homeloop en qualité de directeur marketing et produit, après avoir fait ses armes chez Jumia.

Le million d'euros levé va permettre à Homeloop de se développer dans 4 nouvelles villes françaises, et de recruter de nouveaux profils pour porter le nombre d'employés à 15 d'ici la fin de l'année.

A propos de Homeloop

Créée en 2016, Homeloop a pour mission d'aider les propriétaires à vendre simplement et rapidement leur appartement ou maison. Pour ce faire, Homeloop propose de racheter directement les biens aux propriétaires à un prix fixé à l'avance. Aurélien Gouttefarde et son équipe ont pour ambition de s'étendre dans les grandes villes françaises d'ici fin 2017 afin de simplifier la vente immobilière. La startup vient de lever 1 million d'euros www.homeloop.fr

A propos du Studio

Le Studio est un company builder créé en 2015. L'équipe est dirigée par Laurin Hainy, et basée à Paris. Le Studio a déjà soutenu la création et le lancement de 3 startups : Homeloop, Elephoners et Tolteck. www.lestudio.vc".



Contact presse :

Jean-François Kitten jf@licencek.com +33 (0)6 11 29 30 28

Clarisse Lazerges, c.lazerges@licencek.com +33 (0) 9 72 33 47 63