

Communiqué de presse

Paris, le 30 janvier 2018

Homeloop l'agence la plus rapide de l'immobilier

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.



Pourquoi Homeloop ?

Pour la vente d'un appartement, le vendeur est confronté à des difficultés de taille, qui peuvent être sources de stress et compromettre le rachat d'un autre bien. Le financement de l'offre (prêt/prêt relais), la rétractation, l'incertitude sur la date d'achat sont les éternelles questions que se posent le vendeur. Homeloop est LA première solution qui garantit enfin la vente d'un bien en 48h et qui rend la vente d'un bien immobilier aussi facile et sereine que la vente d'une voiture. Il a récemment suffi 15 jours à Homeloop pour finaliser la vente d'un appartement, de l'offre d'achat au virement des fonds sur le compte du vendeur. Homeloop a aussi réussi l'exploit de finaliser un cycle complet achat et revente d'un bien en 60 jours.

Les avantages de la solutions Homeloop par rapport à la vente traditionnelle :

Homeloop	Vente traditionnelle
Promesse d'achat signée en 48h	Promesse de vente signée en 3 mois environ
Financement de l'offre 100% garanti	Financement non garanti de l'acquéreur
Délai de vente flexible	Délai de vente aléatoire
1 seule visite du bien	Visites incessantes du bien
Aucune rétractation de Homeloop	Rétractations fréquentes des acquéreurs



HOMELOOP

Prise en charge des travaux par Homeloop	Travaux à la charge du vendeur
--	--------------------------------

Comment ça marche ? Un processus de vente simple, spontané et intelligent

Le vendeur décrit son bien sur homeloop.fr et prend un RV téléphonique avec Homeloop d'une dizaine de minutes pendant lequel il décrit son bien. S'il rentre dans les critères de Homeloop (3, 4 pièces rentrant dans une fourchette de valeur comprise entre 150 000 et 650 000 euros), un expert lui propose un rendez-vous et vient visiter le bien.

Le bien est ensuite analysé par les algorithmes Homeloop, qui prennent aussi 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 (liste des transactions effectuées dans le secteur...) mais aussi sur des données macroéconomique (qualité de l'air, proximité des commerces, transports, écoles, projets d'aménagement de la commune). Au plus tard 48h après la visite de l'expert, le vendeur reçoit une offre ferme d'achat pour son bien.

Homeloop : une offre à prix bradé ?

Homeloop s'approche au plus près du prix du marché. Dans le schéma de la vente traditionnelle, un vendeur devra, dans la plupart des cas, concéder une baisse de l'ordre de 9% à 10% par rapport au prix fixé initialement. Ces 9% à 10% s'expliquent principalement par le jeu des négociations avec l'acquéreur et le cumul des frais qu'il devra supporter pour vendre son bien.

De son côté, Homeloop propose de vendre son bien de manière certaine et sans contrainte pour un prix qui sera autour de 8% maximum en dessous d'un « scénario idéal ».

Ces 8 %, pour le vendeur, correspondent bien souvent au prix de vente effectif de son bien, amputé des différents frais engendrés par une mise en vente infructueuse pendant une période de 6 mois.

Pour Aurélien Gouttefarde, fondateur d'Homeloop, convaincu que la technologie et l'intelligence artificielle peuvent révolutionner le marché de l'immobilier « *Les ressources en données sont considérables et n'étaient jusqu'à présent que peu ou mal utilisées en matière d'immobilier grand public. Dans une vente traditionnelle, il faut plusieurs semaines, voire plusieurs mois pour valider un prix de vente, grâce aux nombreuses visites d'acquéreurs plus ou moins motivés. Chez Homeloop, nos algorithmes sont instantanément capables d'estimer finement le prix d'un bien immobilier à un moment donné et de prédire son délai de vente. Par ailleurs Homeloop va dématérialiser et simplifier toutes les tâches administratives, pour le plus grand bonheur de nos clients* ».

Homeloop, lancée avec les experts de l'immobilier intelligent

Aurélien Gouttefarde s'est associé aux fondateurs de **PriceMatch**, expert dans l'analyse prédictive du **taux d'occupation des hôtels**. L'équipe de PriceMatch 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 et qui est déjà valorisée plus d'un milliard de dollars.

A propos de Homeloop



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. Plus de 700 propriétaires ont déjà fait appel aux services de Homeloop, à Paris et en Ile de France. Aurélien Gouttefarde et son équipe ont pour ambition de s'étendre dans les grandes villes françaises d'ici fin 2018 afin de simplifier la vente immobilière. La startup a levé plus de 4,5 million d'euros depuis son lancement www.homeloop.fr

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