Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

20.02. 2018

Neho, die Disruption im Immobilienmarkt verstärkt sich

Von neho



Bild Rechte
PropTech Partners SA

Communiqué de presse (en Français ci-dessous)

Ein an der ETH Lausanne (EPFL) gegründetes Unternehmen nimmt das Immobilienmaklergeschäft ins Visier, namentlich die sehr hohen Kommissionen bei einem Verkauf.

(Lausanne)(PPS) **Nach der digitalen Revolution im Arbeits- und Finanzmarkt rechnet die Fachwelt damit, dass diese Entwicklung auch im Immobiliensektor Einzug hält. Während jedoch «Immobilien 2.0» in gewissen Nachbarländern bereits eine enorme Bedeutung erlangt hat, steht dieser Prozess in der Schweiz noch ziemlich am Anfang. Vor diesem Hintergrund haben vier Unternehmer aus Lausanne die Firma Neho gegründet, die Immobilienbesitzer beim Verkauf ihrer Liegenschaft begleitet – ohne ihnen Zehntausende von Franken in Rechnung zu stellen.**

Wer beim Hausverkauf einen Makler heranzieht, bezahlt heute in der Regel eine Kommission von rund 3% des Verkaufspreises. Dass dieser Betrag für die Hauseigentümer so hoch ist, liegt im Wesentlichen an zwei Marktineffizienzen:

- *Eigentümer, die ihre Liegenschaft verkaufen wollen, wenden sich häufig an mehrere Makleragenturen. Die direkte Folge: Durchschnittlich führt nur jedes dritte Mandat zu einem Vertragsabschluss, weshalb der Makler die entstandenen Ausgaben mit den abgeschlossenen Verträgen «wettmachen» muss.*
- *Makleragenturen haben ausserdem sehr hohe Fixkosten – repräsentative Büros an bester Lage, Papierdokumentationen, wenig automatisierte Prozesse, Fixkosten für einen Teil der Maklerlöhne.*

Neho hat eine Lösung entwickelt, die auf digitale Prozesse setzt und gleichzeitig ein traditionelles Element bewahrt, das für den Auftraggeber zentral ist : die Begleitung durch einen Experten in jeder Verkaufsetappe. Kurz gesagt bleibt die gesamte Wertschöpfungskette bestehen, die dazu beiträgt, eine Liegenschaft zu möglichst vorteilhaften Bedingungen zu verkaufen (Schätzung der Immobilie, Inserate auf allen grossen Websites, virtueller Besuch, Verhandlungshilfe sowie rechtliche, finanzielle und steuerliche Beratung...). Neu wird der Prozess jedoch so ausgestaltet, dass die Kosten drastisch sinken und der Anteil der Mandate mit Verkaufsabschluss fast 100% erreicht.

Der Eigentümer bezahlt eine sehr günstige Pauschale in Höhe von weniger als 1% des Verkaufspreises, da der Vermarktungsaufwand nicht vom Wert der Liegenschaft abhängt (basierend auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis von Immobilien in der Schweiz). Der grösste Teil davon wird ausserdem erst fällig, wenn der Verkauf abgeschlossen ist. Über die Online-Plattform kann der Verkäufer überdies sämtliche Informationen – Dokumente, Termine, Feedbacks, Angebote, Statistiken – jederzeit und überall einsehen.

Im aktuellen, seit einigen Jahren stagnierenden Immobilienmarkt mit sinkender Wertschöpfung beim Verkauf, bietet sich Neho als willkommene Alternative an.

DATEN ZUM SCHWEIZER MARKT

Anzahl Wohnungen und Häuser (ohne Mietobjekte, 2015): 1’969’000
Durchschnittlicher Verkaufspreis (2017): CHF 961’000
Geschätzte Transaktionen in der Schweiz pro Jahr: 40’000-50’000

Quelle: Immo-Monitoring 2018/1, Wüest Partner

Geschätzte durchschnittliche Maklerkommission bei einem Verkauf: CHF 30’000
Geschätzter Anteil der Verkäufe mit Beteiligung eines Maklers: 60%
Geschätzte Maklerkommissionen pro Jahr : CHF 810 Millionen
Quelle: PropTech Partners SA

Weitere Informationen unter: neho.ch

Communiqué de presse

LA DISRUPTION DU MARCHÉ IMMOBILIER S’ACCÉLÈRE

(Lausanne)(PPS) **Une start-up basée à l’EPFL s’attaque au domaine du courtage immobilier et notamment aux commissions sur vente très élevées des agences immobilières.**

Après le monde du travail et la finance, les experts s’attendaient à ce que l’immobilier subisse à son tour le tournant du digital. Si l’immobilier 2.0 a déjà acquis une importance énorme dans certains pays voisins, cette transformation n’a pas encore - ou très peu - eu lieu sous nos latitudes. C’est dans ce contexte que quatre entrepreneurs lausannois ont mis sur pied Neho, qui a pour objectif d’accompagner les propriétaires dans la vente de leur propriété sans pour autant les facturer plusieurs dizaines de milliers de francs.

En effet, vendre sa maison avec une agence implique aujourd’hui le versement systématique d’une commission de 3% du prix de vente environ. Un montant très important pour les propriétaires et qui s’explique par deux inefficiences majeures du marché :

- les propriétaires font souvent appel à plusieurs agences. Conséquence directe : les agences concluent en moyenne un mandat de vente sur trois et doivent donc se “rattraper” sur le mandat conclu
- ces mêmes agences ont des coûts fixes très importants - bureaux pignons sur rue, impressions papier, processus peu automatisés, une partie du salaire des courtiers payée en fixe

Neho a développé une solution qui s’appuie sur les bienfaits du digital mais sans toucher à un élément central pour le vendeur, à savoir la prise en charge par un professionnel de chaque étape vers la vente. En résumé, l’ensemble de la chaîne de valeurs (évaluation du bien, présence de l’annonce sur tous les sites majeurs, visite virtuelle, aide à la négociation, assistance juridique, financière et fiscale...) permettant de vendre au mieux sa maison est respecté, mais repensé afin que les coûts puissent être radicalement diminués et que le taux de mandats conclus approche 100%.

La quantité de travail ne dépendant pas du prix du bien, le propriétaire payera un forfait fixe très avantageux, équivalent à moins de 1% du prix du bien (sur la base de la valeur moyenne des biens vendus en Suisse). Et la plus grande partie n’est due que si la vente est conclue. De plus, la plateforme en ligne permet au vendeur d’accéder à l’entier de l’information – documents, rendez-vous, feedbacks, offres, statistiques – en tout temps et en tout lieu.

Dans un marché qui s’est stabilisé depuis quelques années et où les plus-values à la vente se rétrécissent, Neho apparaît comme une alternative bienvenue pour les propriétaires-vendeurs.

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, Wüest 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 : CHF 810 millions
Source: PropTech Partners SA

Plus d’informations sur: neho.ch

Über die Organisation:

NEHO TEAM

- Florent Bourachot, CFO: seit vielen Jahren beruflich im Immobilienbereich tätig, Mitgründer & CFO von mehreren Unternehmen
- Guillaume Dubray, Verwaltungsrat: Managing Partner von Polytech Ventures und Gründer von Fintech Fusion, Unternehmer und Investor im Bereich von FinTech, PropTech und Digital Health
- Steve Savioz, CMO: 20 Jahre Erfahrung im digitalen Bereich, Mitgründer & ex-CEO von Virtua, Gründer & CEO von Akiden Ventures («hands-on»-Fonds, der das Wachstum von Start-ups finanziert)

Eric Corradin, CEO: 10 Jahre Erfahrung im Bereich KMU/Start-up, davon 6 Jahre bei Defi Gestion als Investment Direktor, Mitglied des Verwaltungsrates verschiedener Unternehmen

---

EQUIPE 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

Pressekontakt:

PropTech Partners SA
EPFL, Innovation Park, bâtiment E
1015 Lausanne

press @ neho.ch / +41 21 588 14 14
www.neho.ch

Kategorie
Industrie & Bau & Immobilien

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/neho-die-disruption-im-immobilienmarkt-verstaerkt-sich*