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

25.09. 2018

Innovationen drängen auf den Immobilienmarkt - zur Freude von Eigentümern

Von neho

(Lausanne / Zürich)(PPS) **Die Provision – das Geschäftsmodell von Immobilienmaklern seit Jahrzehnten – bekommt Konkurrenz durch eine digitale Jungfirma.**

Der enorme Wohnungsbau der letzten 10 Jahre zeigt langsam seine Wirkung und auch das Abschwächen der Nettozuwanderung in die Schweiz führt zum Abbremsen des starken Preisanstieges von Immobilien. Trotzdem befinden sich Miet- und Kaufpreise von Immobilien auf einem historischen Hoch und urbane Zentren wie Zürich oder Genf haben das Problem Wohnungsnot noch immer nicht überstanden. Für Immobilienmakler ist es eine Zeit des Booms, basiert doch die Bezahlung nach wie vor auf dem Prinzip der Provision: einem Prozentsatz des Verkaufspreises. Doch immer mehr junge Unternehmen streben nach der digitalen Revolution im Immobilienmarkt. Vor weniger als einem Jahr eröffnet, und extrem erfolgreich in der französischen Schweiz gestartet, expandiert nun das Startup Neho.ch unter anderem in den Kanton Zürich. Die Neuheit: Ein Fixpreis von CHF 7'500 beim Verkauf einer Immobilie, unabhängig von Grösse, Lage oder ähnlichem. Möglich gemacht wird dies vor allem durch die Digitalisierung von Prozessen.

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.

Da vor allem in den Städten noch immer Wohnungsknappheit herrscht, akzeptiert der Markt hohe Preise für Immobilien. Dies ist zwar gut für Verkäufer, allerdings spült es auch zehntausende Franken in die Taschen eines Maklers. Bei einem durchschnittlichen Arbeitsaufwand von 20-40 Stunden und einem Erlös von durchschnittlich CHF 30'000 resultiert dies in einem beachtlichen Stundenlohn von CHF 750 – CHF 1'500 / Stunde.

Neho hat eine Lösung entwickelt, die für den Verkäufer einer Immobilie dasselbe Resultat erzielt: einen Professionellen Aufbau, sowie die Abwicklung des Verkaufes. Dabei liegen die Kosten bei fixen CHF 7'500 – unabhängig vom Wert der Immobilie selber. Die Zahlen des Unternehmens sprechen für sich: Vor 11 Monaten in Lausanne gestartet unterstützt(e) Neho bereits 160 zufriedene Kunden. Die enorme Nachfrage führte auch zu personellem Wachstum: von ursprünglich vier, ist auch das Team auf mittlerweile 19 Mitarbeiter angewachsen.

Und über den Rösti-Graben: Im August 2018 begann Neho.ch die Expansion in die Deutsch-Schweiz. Auch wenn bekannter Weise der Schritt über den Rösti-Graben nicht immer leicht ist, reagiert der Markt ausserordentlich positiv: Vor allem im Kanton Zürich, wo hohe Maklergebühren bis jetzt unumstritten waren bietet sich Neho als willkommene Alternative für verkaufsinteressierte Eigentümer an. Direkte Anerkennung kommt auch von der Immobilienindustrie selber, so wurde Neho doch für den (deutschsprachigen) Real-Estate-Award 2018 nominiert.

Das Geheimnis hinter einem Fixpreis von CHF 7’500 sind vor allem digitale Prozesse in Kombination mit traditionellen Elementen: die Begleitung durch einen Experten in jeder Verkaufsetappe, unterstützt durch eine Online-Plattform. Kurz gesagt besteht die gesamte Wertschöpfungskette, 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…). Die Zeitersparnis durch Digitalisierung und der Anteil der Mandate mit Verkaufsabschluss von fast 100% reduzieren die Kosten für Eigentümer drastisch.

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, Wuest&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: PropTechPartners

Weitere Informationen unter: https://neho.ch/de/

Communiqué de presse: La disruption du courtage immobilier s’étend sur Fribourg, Neuchâtel et dans le Valais

Lausanne / Neuchâtel, 25. Septembre 2018. Après la validation de son modèle sur l’arc lémanique, Neho, la startup qui s’attaque aux commissions des agences immobilières, démarre sa conquête des marchés fribourgeois, valaisans et neuchâtelois. Lancée il y a moins de 6 mois dans le canton de Vaud, Neho a déjà effectué plus d’un millier d’estimations immobilières et convaincu pas loin d’une centaine de clients d’utiliser ses services pour vendre efficacement leur bien. C’est dans le cadre de son plan de développement national qu’elle propose dorénavant ses services aux neuchâtelois, valaisans et fribourgeois grâce au recrutement d’agents locaux expérimentés

Le succès de Neho réside notamment dans l’économie faite par les propriétaires sur les frais d’agence lors de la vente de leur bien, économie qui se quantifie en dizaine de milliers de francs grâce à son modèle au forfait.

En effet, vendre sa maison avec une agence « traditionnelle » 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 payé 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, Wuest&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 : 810 millions

Source : PropTechPartners

Équipe 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

https://neho.ch/fr/

Pressekontakt:

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

press @ neho.ch
Zürich: +41 43 588 01 00
Lausanne, Fribourg, Neuchatel, Wallis: +41 21 588 14 14

Kategorie
Industrie & Bau & Immobilien

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/innovationen-draengen-den-immobilienmarkt-zur-freude-eigentuemern*