

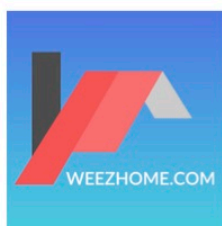


WEEZHOME.COM

L'AUTRE FAÇON DE VENDRE UN BIEN
IMMOBILIER ENTRE PARTICULIERS

Dossier de Presse
2018

www.weezhome.com
ericgeorget@weezhome.com



LE MOT DU FONDATEUR

Après 20 ans passé à conseiller des entreprises et à mettre en œuvre des projets d'optimisation opérationnelle dans la production de services ou de biens, des projets de transformation digitale et de création de nouveaux modèles et nouveaux services innovants, j'ai décidé de devenir acteur de mon propre projet d'entreprise dans un secteur d'activité touchant la vie quotidienne des gens, c'est à dire dans l'immobilier, et dans lequel la digitalisation devait permettre la distribution de la valeur générée par la digitalisation et la disruption au profit des consommateurs finaux.

Ainsi, j'ai imaginé comment mettre à disposition du particulier un outil simple d'utilisation pour l'aider à mener lui-même cette opération, d'A à Z. Tout est parti de l'analyse du processus de la commercialisation immobilière, puis j'ai conçu un nouvel ordonnancement des tâches et des étapes constitutifs de ce processus qui n'est ni plus ni moins que le processus métier de l'agent immobilier. Mon implication dans une agence immobilière parisienne, lors de mon départ du groupe Capgemini, m'a évidemment grandement aidé en cela.

Le marché français est un des deux marchés en Europe les plus actifs. Se vendent chaque année, en moyenne, 800.000 biens immobiliers. Ce volume de transaction est sensiblement égal à celui du marché allemand. La seule différence entre les deux plus importants marchés immobiliers en Europe de l'Ouest est la différence entre le ratio de propriétaires en Allemagne et en France, respectivement 40% et 60%.

Selon les études, les ventes entre particuliers représentent entre 35% et 50% du marché français, soit entre 300.000 et 400.000 transactions.

D'un point de vue des coûts, une vente au travers les services d'une agence coûte en moyenne 5% d'honoraires de la valeur du bien, pour un bien valant entre 200.000€ et 500.000€. En dessous de 200k€, il n'est pas rare de voir un taux d'honoraires avoisinant les 10% ou un montant d'honoraires fixe. Au-delà des 500k€, les taux sont la plupart du temps négociés de gré à gré avec l'agence et peuvent tomber à des niveaux de 3% à 3,5%. Mais avec l'arrivée récente de nouveaux acteurs tels que Proprioo, ou avec la transformation digitale de l'activité d'acteurs plus traditionnels, les commissions sont passées d'un taux variable à un système d'honoraires fixes qui néanmoins se comptent en plusieurs milliers d'euros. Il est bon de rappeler que ces frais pèsent à la fois sur le portefeuille de l'acheteur et du vendeur.

Jusqu'alors, les particuliers qui souhaitaient vendre leur bien eux-mêmes, passaient une annonce sur un site d'annonces. Les acteurs majeurs de ce marché, PAP, Le Bon Coin, et dans une moindre mesure Vivastreet, proposent des abonnements qui vont de la gratuité, très limitée dans les services proposés, à quelques centaines d'euros. La moindre modification sur certains sites fait d'ailleurs l'objet d'une facturation supplémentaire. Mais, une annonce ne suffit pas pour vendre un bien immobilier dans des conditions optimales.

Chez Weezhome, nous avons pris la problématique sous un angle tout à fait différent. Nous sommes partis du principe que la plupart des propriétaires d'un logement ont fait d'immense sacrifice pour assumer le poids financier du remboursement des échéances mensuelles de leur prêt immobilier.

Souvent, ils ne sont pas partis en vacances pendant plusieurs années, n'ont pas changé leur véhicule qui en avait pourtant besoin, et ont fait des efforts sur chaque poste de leur budget familial,

En outre, leur maison a été le lieu où se sont construits les souvenirs de leur famille, où leurs enfants ont grandi, Enfin, ils ont embelli, parfois agrandi leur logement, et pour certains, ils ont fait eux-mêmes les travaux.

Maintenant qu'ils sont à un point de leur vie où ils ont décidé de vendre pour passer à un nouveau projet de vie, ils confieraient la monétisation de leur patrimoine, et de ces années d'efforts, à des étrangers ?

Une fois qu'ils ont décidé de vendre eux-mêmes, leurs attentes, quel que soit le moyen de vente qu'ils ont privilégié, résident en 3 points, vendre au meilleur prix, dans des délais raisonnables, et au moindre coûts. Ils recherchent évidemment l'efficacité, c'est exactement ce que nous leur proposons chez Weezhome.

Pour eux, Weezhome a bâti une solution qui mêle le digital aux outils traditionnels. Nous mettons à leur disposition ces outils et notre accompagnement afin qu'ils trouvent un acquéreur (qui ne se rétracte au moment de la promesse de vente) dans des délais proches de ceux que permettent les agences immobilières, 6 mois en moyenne, selon la localisation du bien et le prix de mise en vente, sans commission ni honoraire, et en toute transparence.

Weezhome est actuellement à un temps charnière de son aventure. Notre prochaine étape, prévue au cours du 1er semestre 2019, est d'accélérer notre développement sur le marché français et d'accroître l'accès à notre plateforme et à ses fonctionnalités par le développement d'applications mobiles et d'intelligence artificielles.

Weezhome est une alternative aux solutions existantes, un moyen supplémentaire proposé aux particuliers pour concrétiser leur projet immobilier qui apporte une réelle valeur ajoutée face aux solutions existantes, mais maintenant, seul le marché sera juge.



Eric GEORGET
Fondateur et CEO
ericgeorget@weezhome.com



SOMMAIRE

1- Concept

2- Solutions

3- Promesse

4- Le Fondateur

5- Équipe

6- Expérience Clients

7- Missions

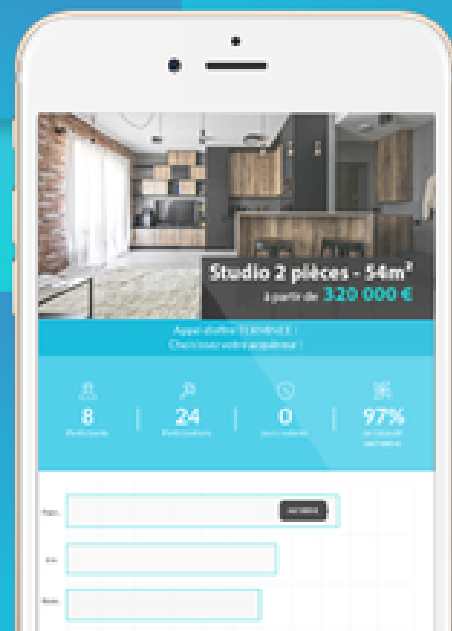
8- Objectifs

9- Offres & Services

10- Weezhome & Médias

Vendez, achetez,
sans frais d'agence.

De l'estimation à la transaction, Weezhome,
la première solution de bout-en-bout pour vendre son bien sans agence.



NOTRE CONCEPT "WEEZHOMÉ"

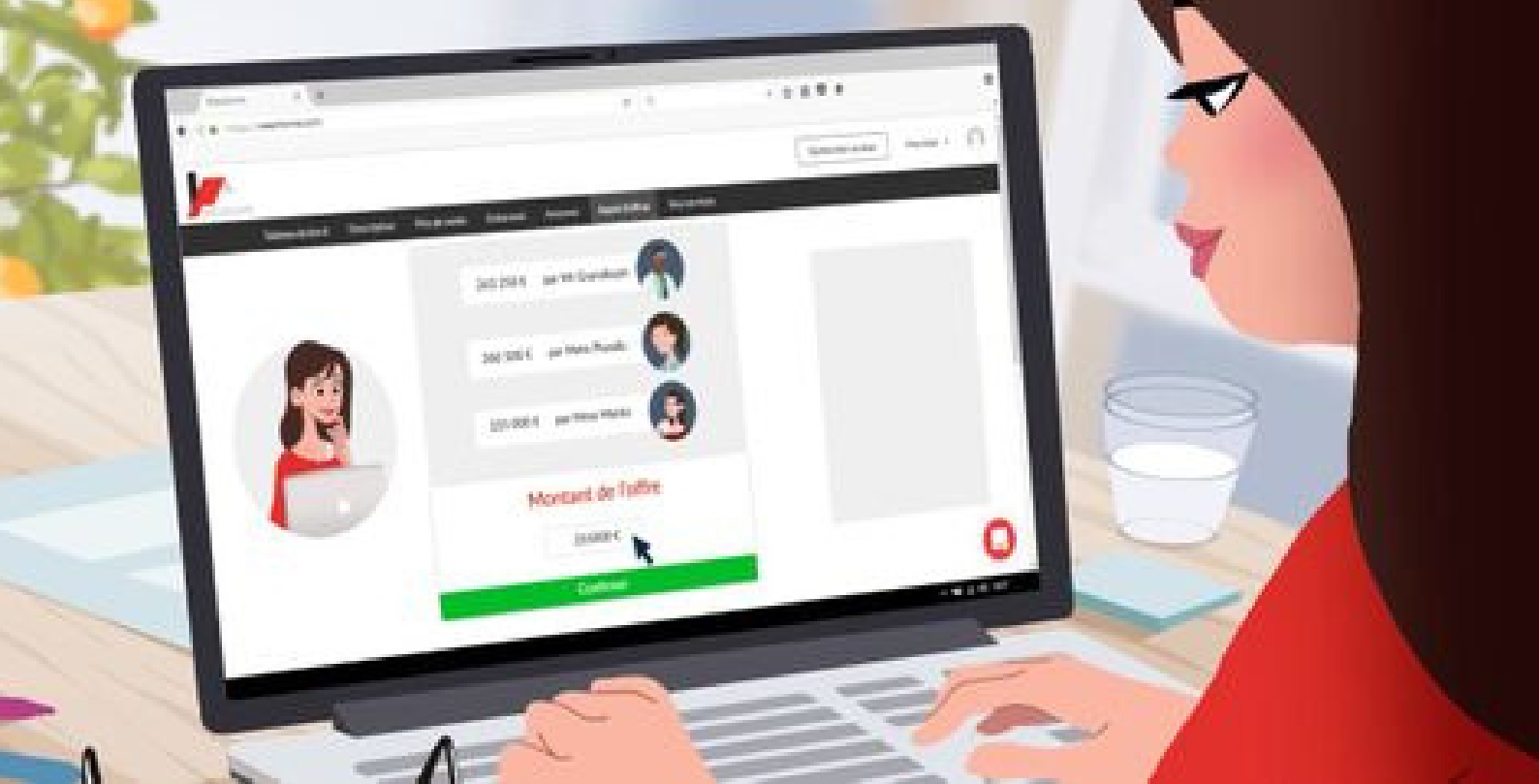
DES OUTILS EXCLUSIFS POUR VENDRE SON
BIEN DANS LES MEILLEURES CONDITIONS

Plateforme "peer-to-peer" de services
immobiliers destinée à optimiser la transaction
immobilière entre particuliers.

800.000
Transactions
Immobilières
par an

En France, entre 30% et 50% des transactions
immobilières sont réalisées sans agence.

Grâce à Weezhome, les particuliers assurent eux-
mêmes la commercialisation de leurs biens dans
le but d'économiser des frais d'agence.



NOS SOLUTIONS

Un coffre-fort documentaire "DataRoom"

Rassemble et stocke les documents demandés par un notaire lors d'une vente. Gain de temps d'environ un mois.

Une négociation en ligne

Plus de transparence sur les offres visibles en temps réel et sur les dossiers des candidats à l'achat.

Les acheteurs répondent à un questionnaire et téléchargent des documents relatifs à leur identité et leur financement.

Les offres d'acheteurs 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.



Vendez
Sans commission
Au meilleur prix
Plus rapidement



NOTRE PROMESSE

**VENDRE SANS FRAIS D'AGENCE,
NI HONORAIRES**

Pour la majorité des gens, un bien immobilier représente une très grande partie de leur vie. Ils doivent assurer et rembourser leurs prêts et chaque bien engendre des souvenirs très forts.

N'avons-nous que le choix de recourir à une agence immobilière ou faire passer une annonce ?

L'agence facture des frais avoisinant 5% du prix de vente et les annonces n'apportent que très peu de valeur ajoutée.

C'est pourquoi nous proposons à tous de vendre au meilleur prix, plus rapidement et en toute sécurité.

DEVENEZ VOTRE PROPRE AGENT IMMOBILIER !



100% entre Particuliers

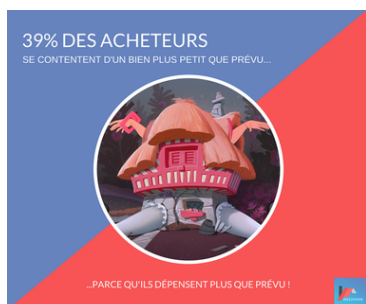
0% Commission

UNE ALTERNATIVE AUX AGENCES IMMOBILIERES ET AUX SITES D'ANNONCES

Notre ambition est d'apporter aux particuliers qui souhaitent vendre eux-mêmes leurs biens,
performance et rapidité.

Nous souhaitons désintermédier les transactions immobilières pour **préserver le pouvoir d'achat** des vendeurs et des acheteurs.

C'est le **point de départ** de l'aventure WEEZHOME.





LE FONDATEUR

- ERIC GEORGET - FONDATEUR & CEO

**Diplomé de l'ISG
et Berkeley -
Haas School of
Business**

"J'ai découvert
l'importance des
entrepreneurs de la
Sillicone-Valley, sur
la transformation
de la société et de
ses usages dans le
futur."

Spécialiste du "**Business Process Reengineering**" pour améliorer les processus et l'expérience Client, une discipline qui permet de trouver des leviers d'optimisation de coûts.

Eric GEORGET a analysé et optimisé le processus de commercialisation d'un bien immobilier pour réduire les délais, permettre une vente au juste prix et assurer une transparence totale dans l'acte de négociation.

Depuis **janvier 2017** et une première levée de fonds, il **lance le chantier de construction de la plateforme WEEZHOME.**



L'ÉQUIPE



QUI SE CACHE DERRIÈRE WEEZHOME ?



Julie & Robin

font le lien entre Weezhome et ses clients.

Ils veillent à ce que tout se passe à merveille pour nos vendeurs et ne cessent de faire grandir Weezhome

EXPERIENCE CLIENT

ILS ONT VENDU AVEC WEEZHOME !

“Le concept nouveau de Weezhome nous avait surpris mais après entretien avec les dirigeants nous avons décidé de faire confiance. Nous avons rencontré une équipe très ...



par Victor et Annie Bettini

Noté 8,6 / 10 | 11 avis



“Service impeccable, économie de commission et un personnel qualifié et disponible. Ils m'ont bien aidé. Merci et formidable service. L'internet apporte vraiment un plus !



par Madame Laigneau

Noté 8,6 / 10 | 11 avis



“Simple disponible efficace ! – Je suis vraiment satisfaite de weezhome. J'ai beaucoup apprécié la simplicité de toutes les démarches! Ca change tellement tout !



par Sophie Duponchel

Noté 8,6 / 10 | 11 avis





Les prestations d'une agence immobilière
sans frais d'agence



Weezhome, une innovation d'usage !

NOS MISSIONS



Simplifier le processus de vente

Processus optimisé pour créer une solution de bout-en-bout apportant une réelle valeur ajoutée en comparaison des seuls sites d'annonces immobilières. Weezhome devient un acteur unique en Europe.

Supprimer les éléments irrationnels & le stress de la négociation



Système original de dépôt des offres en ligne précédé d'une demande d'agrément par le candidat acquéreur qui doit répondre à un certain nombre de questions, vérifier sa demande et déposer une offre validée. Prix de mise en vente "à partir de..." affiché directement sur la plateforme.



Réduire les délais de vente

Documents stockés dans la DataRoom immobilière des propriétaires qui sont envoyés à leur notaire et celui de l'acquéreur en vue de préparer l'officialisation de la vente. Cette démarche réduit le délai habituel de signature d'environ 6 semaines.

Sécuriser la vente



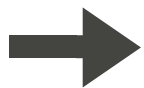
Questionnaire d'agrément aux candidats permettant de réduire au maximum le risque d'annulation d'une vente entre la signature et la promesse. La transparence assure la sécurité de la négociation.

↳ Bah quoi on peut rêver non ?

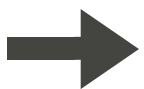


NOS OBJECTIFS

ATTEINDRE LE PLUS GRAND NOMBRE DE PARTICULIERS



Devenir à terme **la principale plateforme** de vente immobilière **entre particuliers** en Europe de l'Ouest qui bénéficie d'un **système juridique unique** basé sur le Code Civil et une organisation s'appuyant sur l'existence de notaires pour **officialiser la transaction.**



Atteindre **1% de part de marché** d'ici à 2021, soit près de 8.000 clients par an.


8.000
Clients/an

VENDRE VOTRE LOGEMENT
SANS QUE CELA VOUS COÛTE UN BRAS,
C'EST AUSSI UN DROIT !

NOS OFFRES & SERVICES

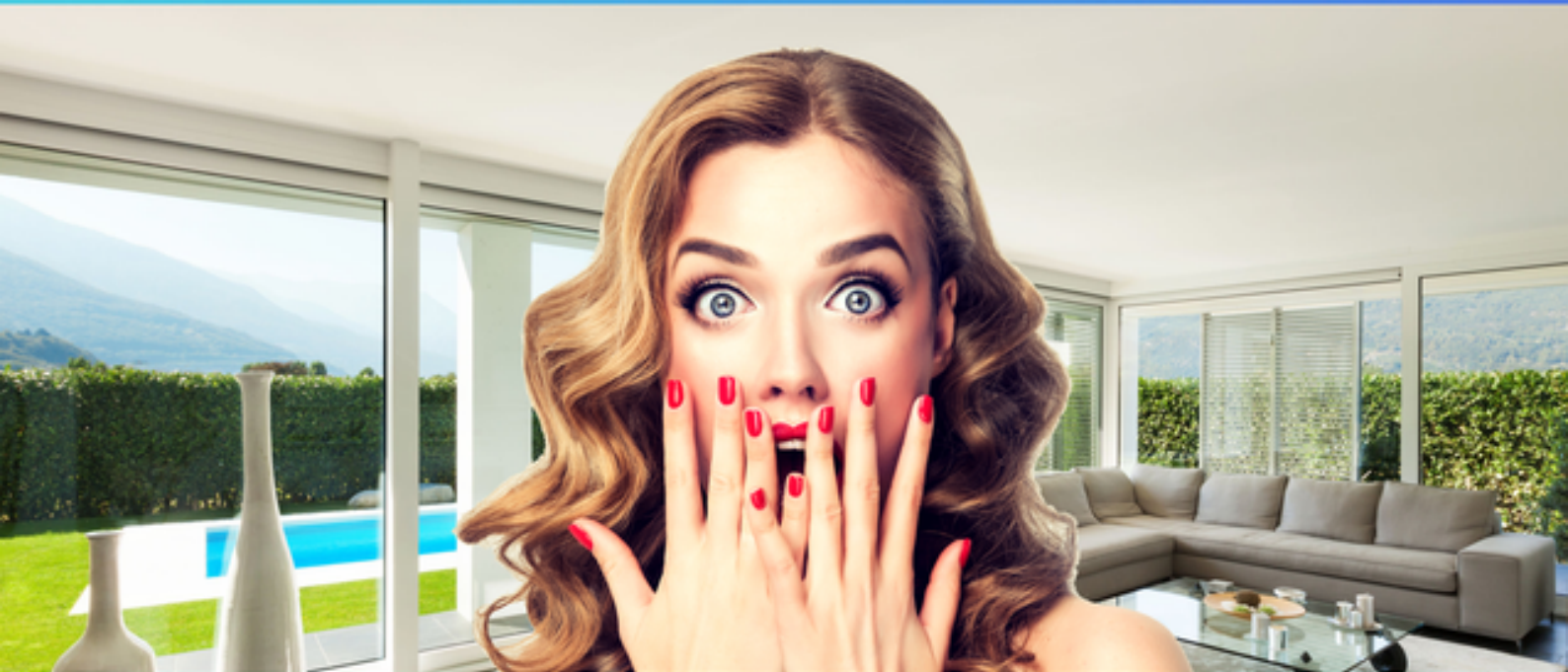
0 € TTC / MOIS
SANS ENGAGEMENT
BASIQUE

- ✓ Etude du projet par un expert Weezhome
- ✓ Aide à la rédaction de l'Annonce
- ✓ Chargement illimité de Photos
- ✓ Diffusion de l'annonce sur Weezhome.com
- ✓ Coach immobilier attitré
- ✓ Résiliation de compte en un clic

MENEZ VOTRE
OPÉRATION 
IMMOBILIÈRE
COMME UN EXPERT

199 € TTC / MOIS
SANS ENGAGEMENT
PREMIUM

- ✓ Etude du projet par un expert Weezhome
- ✓ Estimation du bien sous 24h
- ✓ Brochure commerciale du bien
- ✓ Aide à la rédaction de l'Annonce
- ✓ Chargement illimité de Photos
- ✓ Reportage 12 photos HD
- ✓ Panneau immobilier avec URL exclusive
- ✓ Secrétariat personnel
- ✓ Diffusion de l'annonce sur Weezhome.com
- ✓ Remontée en tête de liste
- ✓ Bandeau Premium pour valoriser l'annonce
- ✓ Multidiffusion vers 20m d'acheteurs qualifiés
- ✓ Multidiffusion réseaux sociaux & Facebook Marketplace
- ✓ Check-list des documents nécessaires à la vente
- ✓ Stockage sécurisé dans une « data room »
- ✓ Conseiller immobilier attitré
- ✓ Assistance juridique
- ✓ Valorisation des candidats acquéreurs
- ✓ Dépôt des offres en ligne – Exclusif !!
- ✓ Synthèse comparative des meilleurs offres
- ✓ Compromis de vente en ligne
- ✓ Résiliation de compte en un clic



300.000 €

ECONOMISEZ

21.000 €



OPTIMISATION & DIGITALISATION DU PROCESSUS DE VENTE IMMOBILIÈRE

Réalisation des diagnostics techniques auprès des partenaires Weezhome à des prix négociés



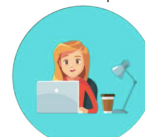
Téléchargement des documents nécessaires à la vente dans un coffre-fort documentaire



Promotion du bien à vendre vers une population large et ciblée



Système de dépôt des offres en ligne
Analyse des dossiers
Choix de l'acquéreur



Description détaillée du bien

Diagnostic

Fixation du prix

Document nécessaires à la vente

Réalisation de visuels

Rédaction & publication de l'annonce

Faire visiter le bien

Étudier les offres

Conclure



Renseigner et décrire le bien mis en vente



Service d'estimation et fixation du prix de mise en vente



Réalisation de visuels HD, photos, vidéo, par un professionnel



Organisation et accompagnement des visites



Transfert des documents vers les notaires



WEEZHOME & LES MEDIAS



[Intervention à Paroles d'Expert
Septembre 2018](#)



"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."