

Homeloop: un service de vente immobilière express



Capitaux recherchés : 3 millions d'euros

Le marché de l'immobilier reste assez traditionnel dans ses pratiques. Et chacun cherche l'innovation de rupture qui bouleversera la donne. Homeloop fait ce pari. Cette start-up, dont le site est opérationnel depuis la mi-2016, propose à des particuliers, pressés de vendre

leur bien, de s'engager à l'acheter sous 48 heures.

" En échange, nous négocions un prix d'acquisition inférieur de 8 à 10 %, explique Aurélien Gouttefarde. Et nous le revendons au prix du marché. " Grâce à un régime fiscal avantageux de marchand de biens, la start-up profite aussi d'une fiscalité réduite.

" En moyenne, notre marge est de 6,5 %, explique le start-upper. Nous visons donc de gros volumes à terme. " L'idée est d'industrialiser cette nouvelle pratique comme AramisAuto l'a fait avec les voitures de particuliers sur Internet.

Associé aux fondateurs de PriceMatch, spécialiste dans l'analyse prédictive du taux d'occupation des hôtels, Aurélien Gouttefarde a développé un modèle d'évaluation basé sur l'intelligence artificielle. " Nous visons des biens entre 200 000 et 600 000 euros, indique-t-il. Sur les deux premiers mois de l'année, quatre dossiers ont été signés et 20 offres sont en cours d'étude. " Homeloop prévoit un million d'euros de chiffre d'affaires cette année avec l'ouverture d'une ou deux antennes en région. Aux Etats-Unis, son modèle, Opendoor, né en décembre 2014, est évalué à un milliard de dollars et compte des milliers de transactions à son actif. De quoi rêver.

Contact : a.gouttefarde@homeloop.fr