Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 24 juillet 2020

Immobilier, vers la digitalisation de la profession ?



Nicolas Gay, Jimmy Delage agents immobiliers et Charles Collas, ingénieur informatique ont créé Welmo.fr, une agence immobilière en ligne qui estime les biens, diffuse informations, photos, films et propose d'accompagner les vendeurs dans la négociation jusqu'à la signature du compromis chez le notaire pour des commissions allant de 1,9% à 2,9%.

'Nos agents vendent, en moyenne, 6 biens immobiliers par mois'

Nicolas Gay, un des 3 fondateurs de la plateforme Welmo, agence immobilière en ligne créée en mars 2016 explique son parcours. «Nous étions trois –Jimmy Delage agent immobilier, Charles Collas ingénieur

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 24 juillet 2020

informatique- et moi également négociateur à travailler dans l'immobilier et à nous apercevoir que le métier et le service en découlant n'avaient pas évolués depuis plusieurs années. Par ailleurs, nous savions que 3 vendeurs sur 4 essayaient de vendre leur bien par eux-mêmes pour se soustraire aux frais de commissions -qui se situent entre 4 et 8% de la valeur de bien, soit le pourcentage le plus élevé des commissions en Europe- jugés exorbitants et peu en rapport avec le service rendu, et, enfin, que le métier d'agent immobilier était peu apprécié des Français. Pour mémoire le prix moyen d'un bien à la vente à Paris est de 500 000 €, de 350 000€ en province et de 220 000 € en moyenne, en France. En 2019, année record, la vente immobilière dans l'ancien a représenté plus d'un million de transactions.

Ce que l'on veut ?

Apporter une solution alternative en repensant le métier et le service d'agent immobilier et en modélisant, digitalisant des process métiers à faible valeur ajoutée. Nous proposons 3 formules. La 1ère 'Starter', pour un accompagnement de la vente entre particulier, à 990€ propose l'estimation immobilière, des photos pro en haute définition, la diffusion de l'annonce et des photos sur plus de 40 sites, un agenda en ligne pour les prises de rendez-vous des visites du bien par son détenteur, la gestion et le filtrage des acheteurs potentiels, la validation des plans de financement et, en option, les plans et la visite virtuelle pour une option de 490€. La 2e formule 'Tranquillité' propose que nous nous occupions de tout. Il s'agit d'un mandat exclusif à 1,9% (pour une commission minimum de 4 990€) comportant en plus la mise en relation avec les notaires, la négociation du bien et l'accompagnement jusqu'à la signature, des plans et visites virtuels et une prise en charge possible des visites. Enfin, la 3e proposition est un mandat simple de 2,9% (pour un montant minimum 7 990€) permettant de nous confier la vente du bien tout en essayant de le vendre par vous-mêmes. Actuellement, 40% de nos ventes se font à Paris, 30% en banlieue parisienne et 30% dans les grandes villes de province : Bordeaux, Lyon, Marseille, Nice, Lille, Nantes, Strasbourg, Toulouse… Avril, mai, juin, juillet et septembre sont les meilleurs mois pour vendre. Août, novembre et décembre sont les mois les plus faibles. Les 2 pièces se vendent toute l'année. Ce qui se vend le mieux en province ? Les appartements avec terrasses et maisons avec jardin. Un extérieur est un point fort, surtout depuis le confinement.»

Propos recueillis par Mireille Hurlin