

Lancée en juin 2014, la startup Habiteo annonce une levée de 3 millions d'euros

Après un premier tour d'amorçage de 500 000 euros auprès de Business Angels, la startup Habiteo vient d'annoncer avoir bouclé une levée de fonds de 3 millions d'euros auprès de Serena Capital (2,5 millions d'euros) et des investisseurs historiques (dont les fondateurs). Cette levée a été amorcée suite aux très bons résultats enregistrés par la jeune pousse au premier trimestre 2015.

Depuis son lancement en juin 2014, Habiteo s'est défini comme un outil d'aide à la vente pour les promoteurs immobiliers. En effet, grâce à sa technologie de modélisation 3D, il est devenu possible de retranscrire un plan d'architectes au format numérique, et ce, de manière automatisée. Cette nouvelle approche permet aux primo-accédants ou tout autre personne intéressée par un investissement patrimonial, d'avoir accès à la fois aux plans en 3D, mais aussi aux informations concernant le quartier (prix de la location, taxe foncière, taux de réussite au bac...).

[quote] *»Le secteur de l'immobilier du neuf est confronté à deux problèmes : 90% des biens sont vendus sur plan et il est difficile pour les acheteurs de se projeter dans leur futur achat et 93% des acheteurs commencent leur recherche sur internet. Hors aujourd'hui sur le web, ils trouvent des petites annonces avec une image et peu d'information. Habiteo leur permet de trouver l'ensemble de l'information dont ils ont besoin pour prendre leur décision 7j/7, 24h/24. C'est plus de un millions de personnes qui cherchent à acheter en*

France chaque année et 100 000 qui concrétisent une vente dans le neuf. Habiteo a l'ambition de capter ces prospects pour les aider à concrétiser leur projet » déclare Jeanne Massa, CEO d'Habiteo et ex-COO de La Fourchette. [/quote]

L'immobilier neuf représenterait 2 milliards d'euros de part de marché sur les ventes de logement neuf, alors que 200 millions d'euros sont dépensés sur internet par les promoteurs. Un budget que veulent atteindre les équipes de Habiteo, étant persuadées que la révolution numérique n'est pas tout à fait arrivée sur le secteur de l'immobilier. Actuellement composés de 15 personnes, les effectifs devraient doubler d'ici la fin de l'année 2015, alors que 2 bureaux pourraient ouvrir à l'étranger au cours de cette même période.

Depuis le début de l'année 2015, 287 rendez-vous ont été pris depuis la plateforme Habiteo. Alors qu'en moyenne, un promoteur immobilier a besoin de 7 rencontres avec son client pour concrétiser la vente, les mises en relation faites par Habiteo semblent plus qualifiées et plus rapides en termes de décision d'achat. Au-delà des visites en 3D, Habiteo a un autre avantage pour les promoteurs : celui de numériser l'ensemble des documents contractuels et d'aller jusqu'à la signature des contrats de pré-réservation en ligne.