

Lauréat du Global Challenge, Solen accélère pour valoriser les logements ensoleillés

Début juin, le Web2Day voyait la startup Solen récompensée lors du Global Challenge. Celle-ci, spécialiste de la mesure de la luminosité au sein des logements, a été désignée par le jury comme étant la meilleure startup du concours. Clément Henry, son cofondateur, nous présente sa solution.

Fondée en juin 2016, Solen développe des outils technologiques capables de mesurer la luminosité naturelle au sein des appartements et maisons mis en vente sur le marché de l'immobilier. Une solution qui s'adresse tant aux acheteurs qu'aux agents immobiliers et aux promoteurs, et qui s'appuie sur un constat simple : la luminosité fait partie des trois critères les plus importants lors d'un achat.

La startup, qui participait au Global Challenge du Web2Day afin de gagner en visibilité, a finalement été nommée lauréate du concours. De quoi lui permettre de passer à l'étape suivante et augmenter sa clientèle, mais aussi travailler avec d'autres promoteurs et proposer son application à de nouveaux réseaux d'agences, alors même qu'elle a déjà développé deux Proof of Concept avec ses deux partenaires : Foncia pour l'immobilier ancien et Bouygues pour le neuf.

« Le niveau était très relevé cette année avec de nombreux autres projets internationaux, et nous sommes très fiers d'avoir été désignés par le jury comme la meilleure startup du concours »

Clément Henry, cofondateur et CEO de Solen

Avec plus de 300 agences immobilières exploitant l'application et 1 000 utilisateurs, Solen souhaite poursuivre son développement afin que : *“les professionnels de l'immobilier puissent générer un certificat d'ensoleillement et de luminosité sur les biens à vendre, valorisant et accélérant ainsi le processus de vente”*, explique Clément Henry.

À plus long terme, la jeune pousse aimerait développer une vraie « marque-soleil » lui permettant de quantifier la luminosité dans n'importe quel lieu mais, avant d'entamer ce processus, elle espère passer le cap des 1 000 agences immobilières clientes avant la fin de l'année. Pour cela, elle recrutera d'ici peu de nouveaux talents tout en procédant à une recherche de levée de fonds pour fin 2017.