

BIENTÔT CHEZ SOI **PRO**

Le fabuleux accélérateur de ventes

Dossier de presse



La lettre du fondateur : **Phillipe Gaudin**

Notre métier : simplifier la vie de l'agent immobilier !

« **C'est trop compliqué : faites simple** » : c'est ce que j'ai martelé à mes équipes pendant des mois, alors qu'ils travaillaient sur les nouvelles solutions immobilières.

C'est la raison d'être de Bientôt Chez Soi : **imaginer de fabuleuses solutions** qui vont accélérer vos ventes immobilières tout en restant accessibles à tous !

Nos solutions sont **fabuleuses** parce qu'elles sont **différentes**.

Elles sont différentes parce que **les parcours de l'équipe de Bientôt Chez Soi** sont riches d'expériences variées : l'immobilier, bien sûr, mais aussi la finance, le web et l'e-commerce.

Elles sont différentes parce que **nous sommes sortis du cadre** pour vous apporter un ensemble de services qui donnent un coup d'accélérateur aux agences immobilières.

Elles sont différentes parce que **nous attaquons le marché par la face Nord**, comme des pionniers. Nous explorons des territoires qui sont oubliés avec la volonté d'apporter des solutions simples, concrètes et utilisables par toutes les agences, quels que soient leur taille et leur volume d'activité.

Les acquéreurs sont volatiles et ne disent pas tout aux agences ? Très bien alors faisons les parler d'eux, de leur projet... pour aider l'agent immobilier à leur proposer le bon bien.

Les Agences Immobilières attendent 90 jours pour percevoir les honoraires de la vente ? Cassons ce modèle et avançons les pour qu'elles puissent développer leur activité !

C'est cela Bientôt Chez Soi, des solutions fabuleuses pour toutes les agences, qui leur donnent une vraie longueur d'avance et les bonnes clés pour développer leur activité.

Phillipe Gaudin

Fondateur de Bientôt Chez Soi



Dans l'ancre du **fabuleux accélérateur de ventes**

Serial entrepreneur et mordu de digital, les univers de la banque, de la finance, du digital et de l'immobilier sont familiers à Philippe. Le rachat des puces de Saint-Ouen par **Tikehau** en 2005 ? Il en était avant de prendre les rênes de **photoservice.com**, acteur historique de la photo en ligne réalisant 10 millions d'euros du chiffre d'affaires.

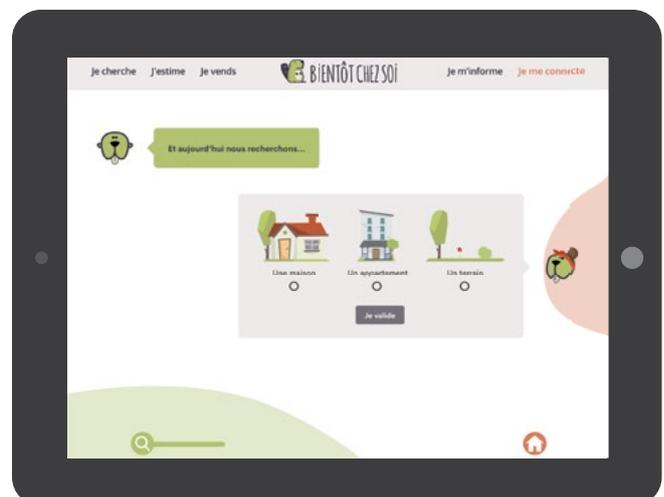
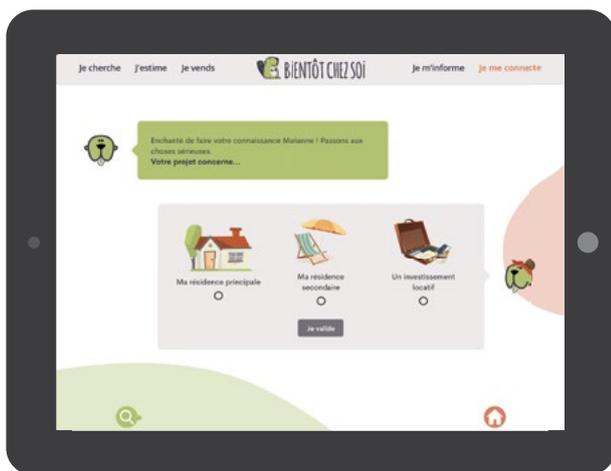
Ingénieur financier, agent immobilier, manager : qui a dit qu'on ne pouvait rentrer que dans une seule case ?

C'est dans cet esprit qu'est né **Bientôt Chez Soi**, porté par cette conviction forte : en tirant la substantifique moëlle de multiples expériences, on peut créer un fabuleux tremplin pour les agents immobiliers.

Cet admirateur d'**Aristide Boucicaut** a créé Bientôt chez Soi avec la conviction que le développement de chiffres d'affaires passe par une connaissance client très aboutie.

**Avec 1 millions de transactions immobilières en France,
il y a forcément une approche différente à inventer !**

C'est dans cet esprit qu'il crée **en 2018** Bientôt Chez Soi, **la première plateforme d'intermédiation entre les particuliers à la recherche d'un bien et une communauté d'agences partenaires** qui y proposent leurs biens. L'originalité de cette plateforme ? **L'acquéreur y entre par un chatbot de qualification.** Cela permet aux agences de contacter des acquéreurs dont elles connaissent précisément le projet.



C'est à la demande de nos partenaires agences immobilières, qui souhaitent disposer de leur propre service de qualification client, que sont nées les fabuleuses solutions **Bientôt Chez Soi Pro**.

Nos valeurs : **proposer des solutions inédites et simples à prendre en main pour toutes les équipes... et qui offrent des résultats réellement mesurables !**

Le métier de l'agent immobilier est aussi passionnant que complexe : réglementation, grande variété de clients, modèle unique de commission au succès ! Alors qu'il offre une multitude de services, l'agent immobilier est sans doute la profession qui bénéficie le moins de services clés en main permettant de développer de manière certaine leurs chiffres d'affaires.

Bientôt Chez Soi a donc développé un ensemble de solutions qui permet aux agences immobilières de développer leurs ventes et simplifier leur process !

Les valeurs qui nous animent



La bienveillance

Comment **mieux comprendre** les clients si nous ne créons pas un terrain propice au dialogue. Chez Bientôt Chez Soi, les « utilisateurs finaux » (quel vilain mot) bénéficieront toujours d'une écoute bienveillante. **Comprendre et raconter c'est toujours écouter son marché.**



La simplicité

Nous y tenons ! Nous sommes pourtant tous les jours tentés de complexifier en enrichissant nos solutions de fonctionnalités que personne ne nous a demandé et dont personne ne se servira jamais. Finalement, on se fait un café et on revient à la simplicité. **Des interfaces fluides et claires, avec juste ce qu'il faut pour « bien faire son boulot ».**



La différence

Nous avons des parcours différents, **une vision différente des solutions** à apporter aux professionnels de l'immobilier. Vous aimez être dans le moule et tout faire comme hier ? Nous ne vous en voulons pas. Mais « Nous ne vieillirons pas ensemble ».



L'audace

Alors oui, c'est vrai. Certains nous ont trouvé un peu culottés d'aller proposer « une avance sur honoraires » alors que c'est un sujet tabou dans l'immobilier. **On ne recule devant rien, du moment que ce soit simple, utile et différent.**

Les solutions Bientôt Chez Soi

The logo for 'edmond' features the word 'edmond' in a lowercase, sans-serif font. The letter 'o' is replaced by a blue circle with a brown hat on top.

**Solution d'avance
sur honoraires**



AristiD

**Connaissance client
multi-facettes**



**Aide à la lutte
anti-blanchiment**



Ma Lab

**Qualification
locataire**



**BIENTÔT
MA LOC**

La connaissance client : l'accélérateur de vente



AristiD

AristiD : l'assistant digital qui révèle toutes les facettes des acquéreurs

L'histoire d'AristiD

AristiD, c'est le descendant direct d'Aristide Boucicaut. Avec l'éclosion du Bon Marché, Aristide Boucicaut a remis l'acheteur au centre du magasin et a été le premier entrepreneur à transformer ses vendeurs en véritables conseillers clientèle à l'écoute du client. Ce sacré Aristide là avait tout compris : **pour vendre plus et plus rapidement, il faut avant tout comprendre le client, et lui permettre d'aller et venir à sa guise.**



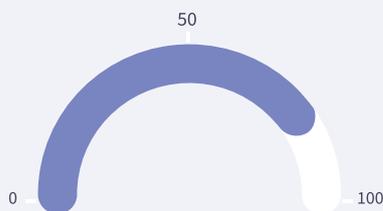
Aristide Boucicaut

Mais c'est quoi AristiD ?

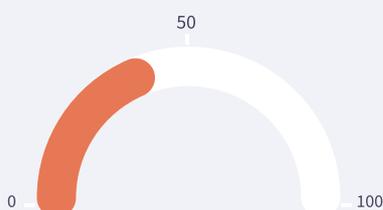
Comme son aîné, AristiD s'intéresse avant tout au client acheteur ! Grâce à un **parcours dédié** déployé sur les sites des agences immobilières, AristiD va **qualifier précisément** le projet immobilier.

Projet, personnalité, contexte de la recherche et capacité à faire évoluer ses critères : son **scoring propriétaire ARIA4D** va évaluer tous les pans de son projet immobilier aussi bien « factuels » qu'émotionnels et permettre à l'agence d'effectuer des propositions réellement personnalisées...

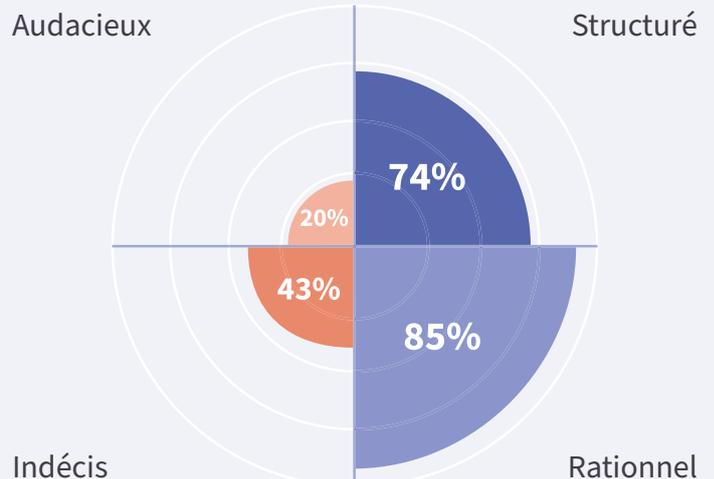
Sa maturité



Son expérience



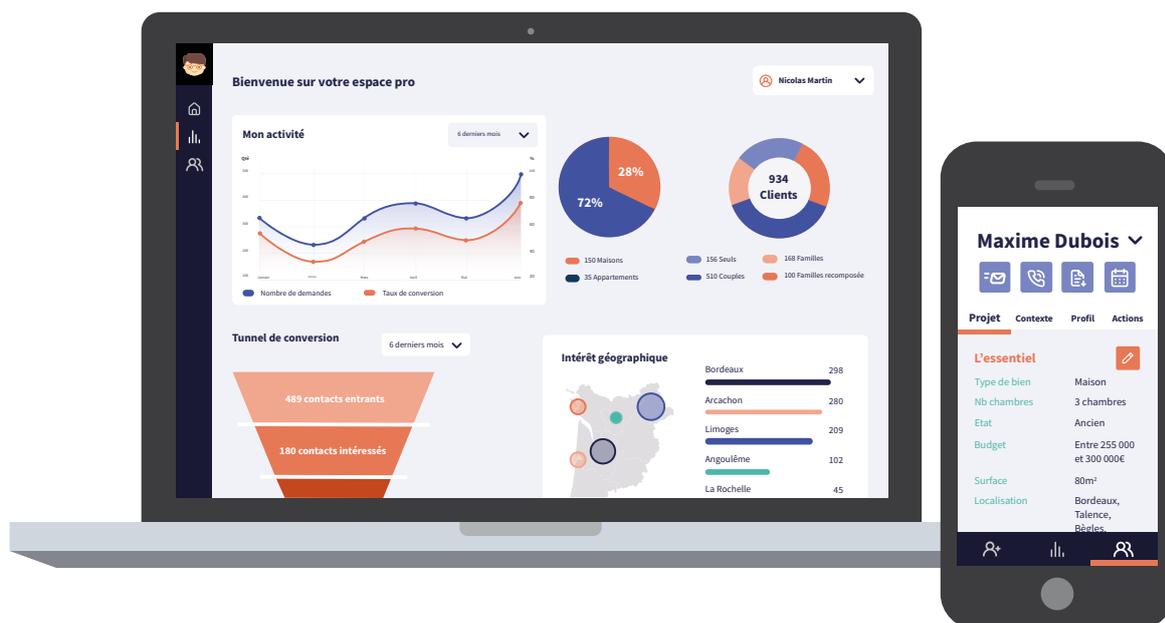
Sa personnalité



AristiD va combiner des facteurs objectifs à l'intelligence émotionnelle de l'acquéreur pour mieux appréhender non seulement sa recherche mais surtout ses attentes !

Cette connaissance client **multi-dimensionnelle** permet aux agents immobiliers de transformer de **3 fois plus de ventes** et d'identifier en moyenne **2 fois plus de mandats** avant leurs concurrents, chez les acquéreurs – vendeurs.

Pour les agences, AristiD c'est aussi un **mini-CRM** qui permet aux agents commerciaux et dirigeants de gérer facilement leur propre base d'acquéreurs, et de détecter en amont les mandats de vente parmi les propriétaires-acheteurs « mûrs ».



« Aujourd'hui, les annonces et publicités génèrent beaucoup de contacts acquéreurs ! Mais au moins 60% de ces acquéreurs ne répondent pas aux relances des agences et sont perdus. AristiD permet de retenir et d'exploiter cette base de contacts pour transformer 3 fois plus de mandats ! »



Repères du marché immobilier

1 million
de transactions
prévues pour 2019

60%
des acquéreurs ont
besoin d'être rassurés
pendant l'achat

40%
des acquéreurs sont
déjà propriétaires

37%
des futurs acquéreurs
considèrent que le
temps disponible est
un obstacle à l'achat
immobilier

Edmond : l'unique solution d'avances sur honoraires



Que fait Edmond pour les agences ?

Edmond, c'est le service qui analyse le compromis de vente et **propose une avance des honoraires** à ses agences partenaires. Pourquoi attendre 3 mois pour lancer vos projets alors que vous avez besoin de vos fonds aujourd'hui ? Edmond permet aux agences de **piloter leur trésorerie au quotidien** et sans stress.

C'est simple : le compromis est analysé sous 72h et les honoraires peuvent être versés en suivant sur le compte de l'agence immobilière ! Fini les honoraires immobilisés ! Edmond c'est la solution souple et facile qui permet aux agences d'être agiles et de réagir rapidement.

« Les agences doivent aujourd'hui attendre 90 jours pour investir leurs bénéfices au service de leur développement ! Avec sa solution unique d'avance sur honoraires, Edmond c'est l'outil des agences qui investissent pour demain ! Aujourd'hui, plus de 67% d'agences souhaiteraient disposer un système d'avances sur honoraires¹ »



Repères du marché immobilier

En 2018

7,1 milliards
d'euros d'honoraires
ont été encaissés
par les agences

Une agence touche
en moyenne
7 350 €
d'honoraires

27 366
agences en France

94%
des agences sont
de très petites
entreprises
(moins de 10 salariés)

¹ Etude Bientôt Chez Soi réalisée sur un échantillon représentatif de 3 600 responsables d'agences immobilières en France.

Malab : Accompagner les agences dans leur lutte anti-blanchiment



Comme les avocats, les notaires, les banques ou encore les experts comptables, les agences immobilières sont soumises à des obligations Tracfin. Plus précisément, le Code Monétaire et financier les obligent à se doter de systèmes d'identification, d'évaluation et de gestion des risques de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme.

En clair, le Code Monétaire et financier impose aux agences un système d'alerte interne pour détecter rapidement les opérations à risques et les signaler au Ministère de l'Économie. Mais pour les signaler, encore faut-il les détecter...



C'est pour cela que MaLab existe ! **MaLab c'est LA solution qui accompagne les agences dans la mise en place de leurs procédures de détection et de gestion des risques de blanchiment de capitaux.**

Grâce à un service en ligne disponible sur abonnement, MaLab facilite la mise en œuvre des moyens appropriés à la lutte anti-blanchiment.

MaLab s'appuie sur une **base de connaissance** de centaines de cas pratiques de blanchiment des plus simples aux plus élaborés pour aider l'agent dans son analyse des clients.

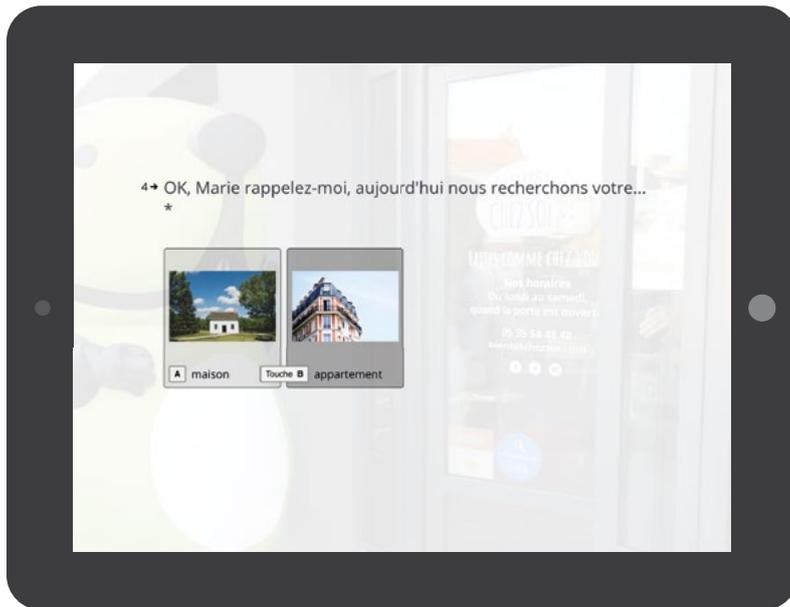
Repères du marché immobilier

403 000 €
d'amendes infligées
en 2018

46%
des sanctions entraînent
une interdiction d'exercer
de moins de 5 ans

Au 1er semestre 2019
75%
des sanctions concernent
des agences.
Les amendes concernent
aussi la personne physique.

Bientôt Ma Loc : la 1ère offre de qualification locataire à la demande



Bientôt Ma Loc, c'est le **1^{er} service de qualification locataire à la demande** destiné à toutes les agences immobilières. Grâce à **Bientôt Ma Loc**, les agences **divisent par 5 le temps passé au téléphone.**

Avec une interface **ludique**, les candidats à la location peuvent saisir les infos clés sur leur profil (identité, profession, garanties financières...). Ces données sont ensuite transférées aux agences sous forme de **fiche synthèse.**

Aujourd'hui, les agences immobilières doivent surmonter des contraintes économiques et organisationnelles

-  L'Agence est rémunérée lors de la mise en location du bien : qu'elle y passe 15h ou 150h n'y changera rien ;
-  Il n'est pas possible de démultiplier le nombre de gestionnaires en fonction du nombre d'appels ou d'emails reçus ;
-  Il est difficile d'identifier les candidats les plus sérieux parmi le flot ininterrompu d'appels et d'emails (parfois très énigmatiques).

De l'autre côté, les candidats à la location doivent multiplier les appels et les emails.

Bientôt Chez Soi Pro a développé une **solution souple et accessible** aussi bien aux professionnels de la gestion locative, comme aux agences qui proposent plus périodiquement des services de location.

La souscription et le paiement s'effectuent en ligne avec des **formules d'abonnements sans engagement** de durée, révocables à tout moment. Puisqu'on vous dit que c'est simple !

Les membres clés de l'équipe



Philippe

Fondateur de Bientôt Chez Soi - Lego Master

Sans lui, rien de tout cela ne serait arrivé, puisque c'est le fondateur de Bientôt Chez Soi ! Sa passion pour les Lego n'est sans doute pas étrangère à sa vocation immobilière. Philippe est un agent immobilier augmenté.

Laure

Associée - Enquêtrice

Laure, c'est notre chef de quart ! Elle connaît toutes les subtilités des métiers de l'immobilier et définit les fonctionnalités des produits de Bientôt Chez Soi.



Aurélien

Développeur - L'API ne fait pas le moine

Il traduit nos idées, des plus folles aux plus utiles, en lignes de code pour le site. Il fait même entrer des castors à l'intérieur d'internet !

Anne-Gaëlle

Marketing - A vot' service

Elle se met en 4 pour vous simplifier la vie sur le site & vous proposer des services utiles dans votre recherche.



Julia

Graphiste et webdesigner - Inspecteur des polices

Elle crée de belles interfaces avec de jolis visuels et de belles polices pour faciliter votre recherche immobilière