

# Immo-neo : et maintenant des soirées coaching

**Ça buzze** Où s'arrêteront-ils ? Les coachs en vente immobilière en ligne entre particuliers d'Immo-neo organisent désormais des soirées conseils

La première a réuni plus de 180 acheteurs et vendeurs à Sophia Antipolis. Depuis huit ans, Immo-neo, startup implantée dans la technopole azuréenne, fait du coaching en vente de biens immobiliers entre particuliers sur Internet. Elle vient d'ajouter un effet booster à son offre. Elle propose des rendez-vous en live durant lesquels on peut poser toutes les questions que l'on souhaite aux coachs de l'entreprise pendant quarante-cinq minutes.

« Nous sommes dans un métier où il faut innover sans cesse, réinventer nos propositions pour rester dans la fusée commerciale », indique Sébastien Vidal, le créateur de la startup, qui a hérité du savoir-faire en immobilier de sa mère antiboise et a été agent immobilier lui-même. Le métier d'Immo-neo est toujours le même : on accompagne les particuliers pas à pas, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs d'un bien sur Internet. C'est notre créneau, on y croit et on le garde. On développe juste de nouveaux outils pour performer encore davantage. »

## Provoquer le coup de cœur

Reportages photos en haute définition, plans 3D, conseils en home staging, la startup a plus d'un outil dans sa manche pour valoriser les



**Sébastien Vidal, fondateur d'Immo-neo : « La vente de biens immobiliers entre particuliers a besoin d'être décomplexée. Ça marche si on est bien accompagné. »**

(Photo C.L.)

biens des vendeurs. L'objectif premier : monter des visites virtuelles du bien et provoquer un coup de cœur chez l'acheteur.

À cela, s'ajoute un savoir-faire en web marketing pour diffuser l'offre sur les sites les plus pertinents, travailler son référencement, accroître sa visibilité, y compris sur les réseaux sociaux. Le tout avec une facturation au forfait selon la taille de l'appartement.

« On ne travaille plus l'immo-

biliter aujourd'hui comme on le faisait encore il y a dix ans, estime Sébastien Vidal. Le marché a évolué, les vendeurs et les acheteurs n'ont plus les mêmes profils. À nous d'y répondre. Ce qui fait la vente, c'est souvent une succession de petits points positifs. »

Sur le site d'Immo-neo, les annonces de particuliers sont toutes présentées de la même façon, avec des informations complètes et des visites à 360 degrés. On peut

comparer sur les mêmes bases. Elles sont visibles sur le net et sur mobile. « Mais on peut aller encore plus loin, s'enthousiasme le créateur de la startup. Avec le live, on est dans une nouvelle approche. On développe le communautaire. On décomplexe l'immobilier. »

## Dix biens à vendre pour trois acheteurs

C'est l'occasion, selon Sébastien Vidal de rappeler que vendre et acheter entre

particuliers est possible : on est bien accompagné.

« Si le marché se porte mieux avec un million de ventes a national en 2017, soit un augmentation du volume à 42 %, il n'en reste pas moins qu'il y a dix appartements sur le marché pour deux ou trois acheteurs, avance-t-il. Comment je mets toutes les chances de mon côté pour vendre mon bien ? Comment je touche les trentenaires qui veulent des informations immédiatement et à n'importe quelle heure du jour et de la nuit ? Les séances de coaching en live permettent de poser des questions très concrètes. Toujours dans sa logique de reprendre le client et de donner plus de visibilité au offres des particuliers Immo-neo vient également de se lancer dans une campagne d'affichage en 4x dans des secteurs ciblés pour diffuser des annonce qui y correspondent.

Une prise de risque et un volonté de faire mieux qu'on marche : en huit ans, Immo-neo s'est constituée une communauté de 64040 membre pour 7500 visites virtuelle effectuées. L'entreprise compte dix salariés, a fait 57 % de croissance sur son chiffre d'affaires.

**CHRISTELLE LEFEBVRE**  
clefebvre@nicematin.fr

[immo-neo.com](http://immo-neo.com)