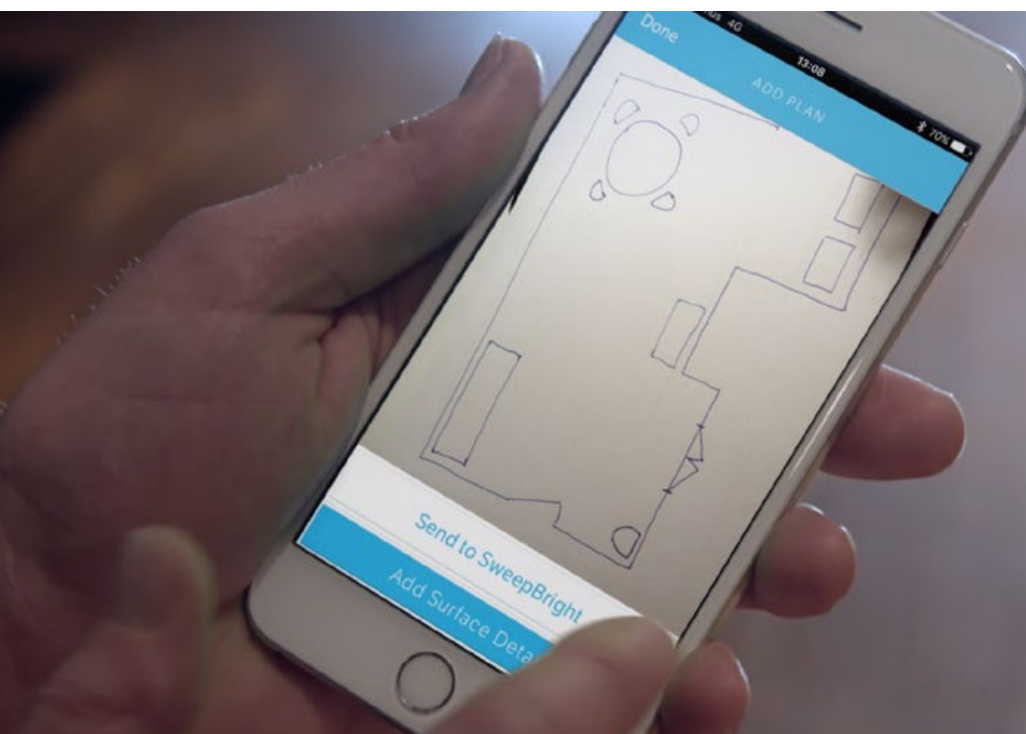


SWEEP BRIGHT™

One App To Run Your Agency



DOSSIER DE PRESSE

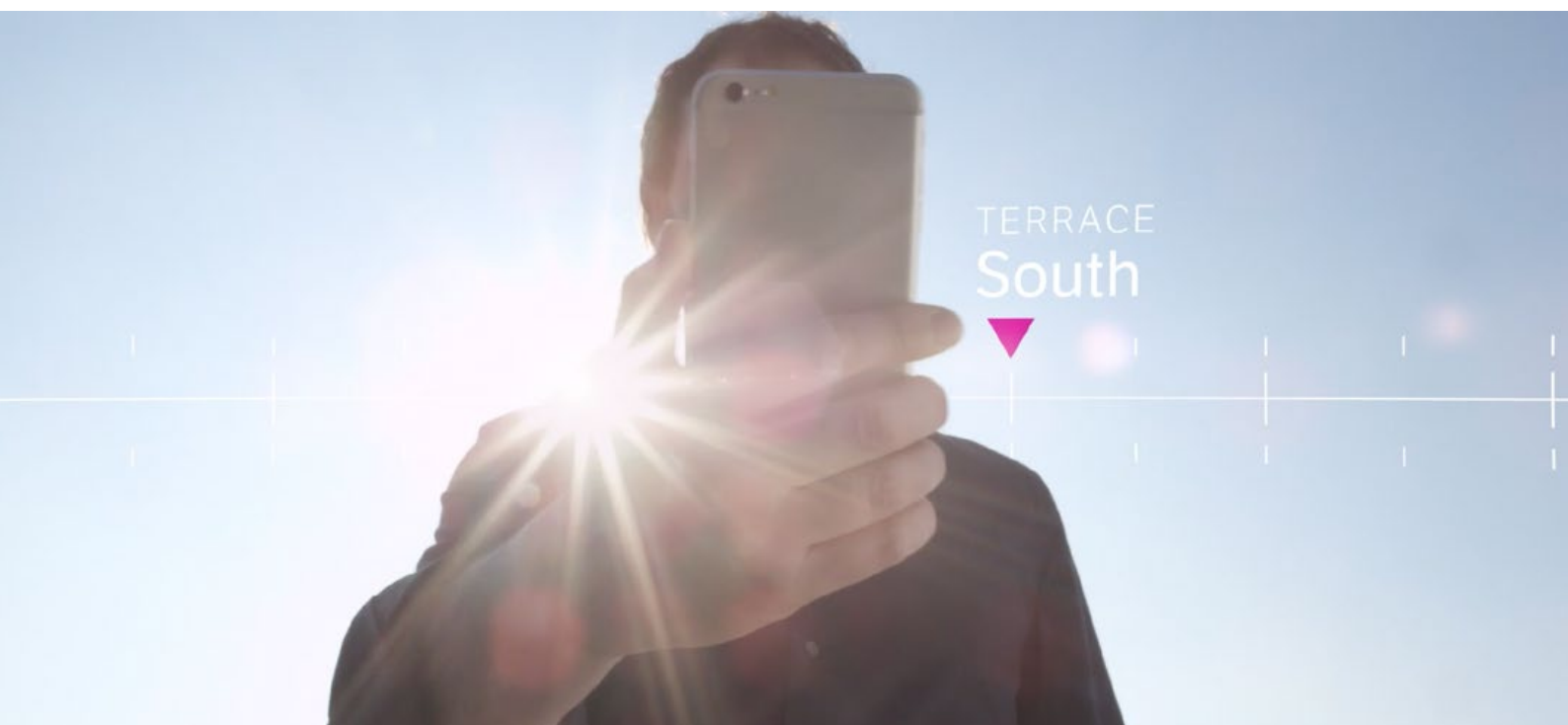


DOSSIER DE PRESSE

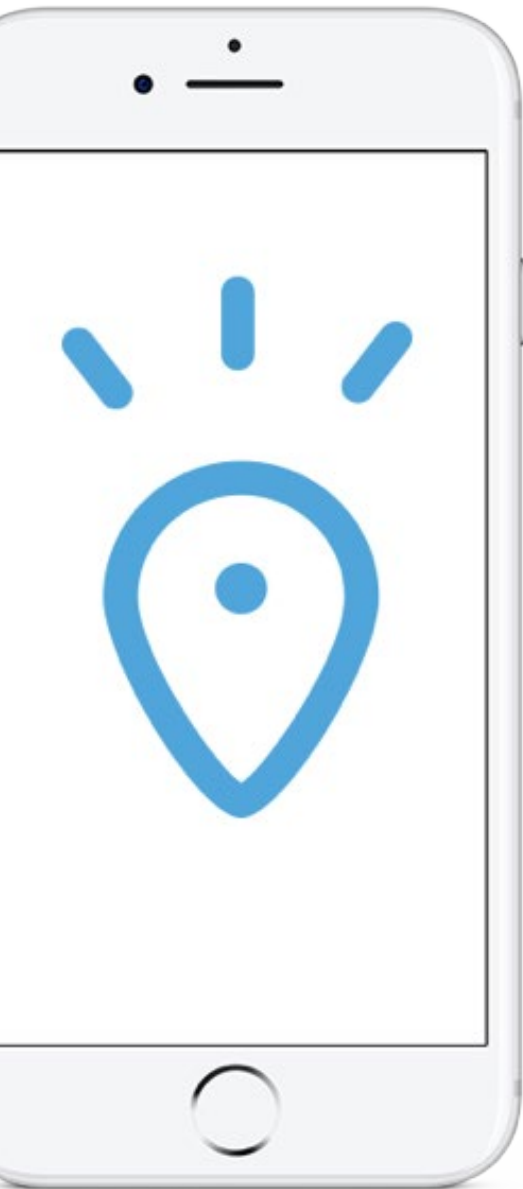
TABLE DES MATIÈRES

1	À propos de SweepBright	p. 3
2	Agences immobilières nouvelle génération	p. 5
3	Régions	p. 9
4	Prix	p. 10
5	Historique SweepBright	p. 11
6	L'équipe SweepBright	p. 12
7	Partenaires	p. 13
8	Médias	p. 17
9	Contact presse	p. 17

1 À propos de SweepBright



1 À propos de SweepBright



SweepBright, la scale-up Anversoise, est sur le point de devenir l'une des success stories les plus notables.

L'application proptech de l'entreprise créée en 2016 est en effet en passe de transformer le mode de fonctionnement du secteur du courtage immobilier. Grâce à SweepBright, les agents immobiliers ne doivent plus s'encombrer de stylo et de papier pour noter sur place les détails de leurs offres immobilières ni perdre de temps à encoder ces mêmes données à plusieurs reprises sur divers systèmes de gestion et de publicité.

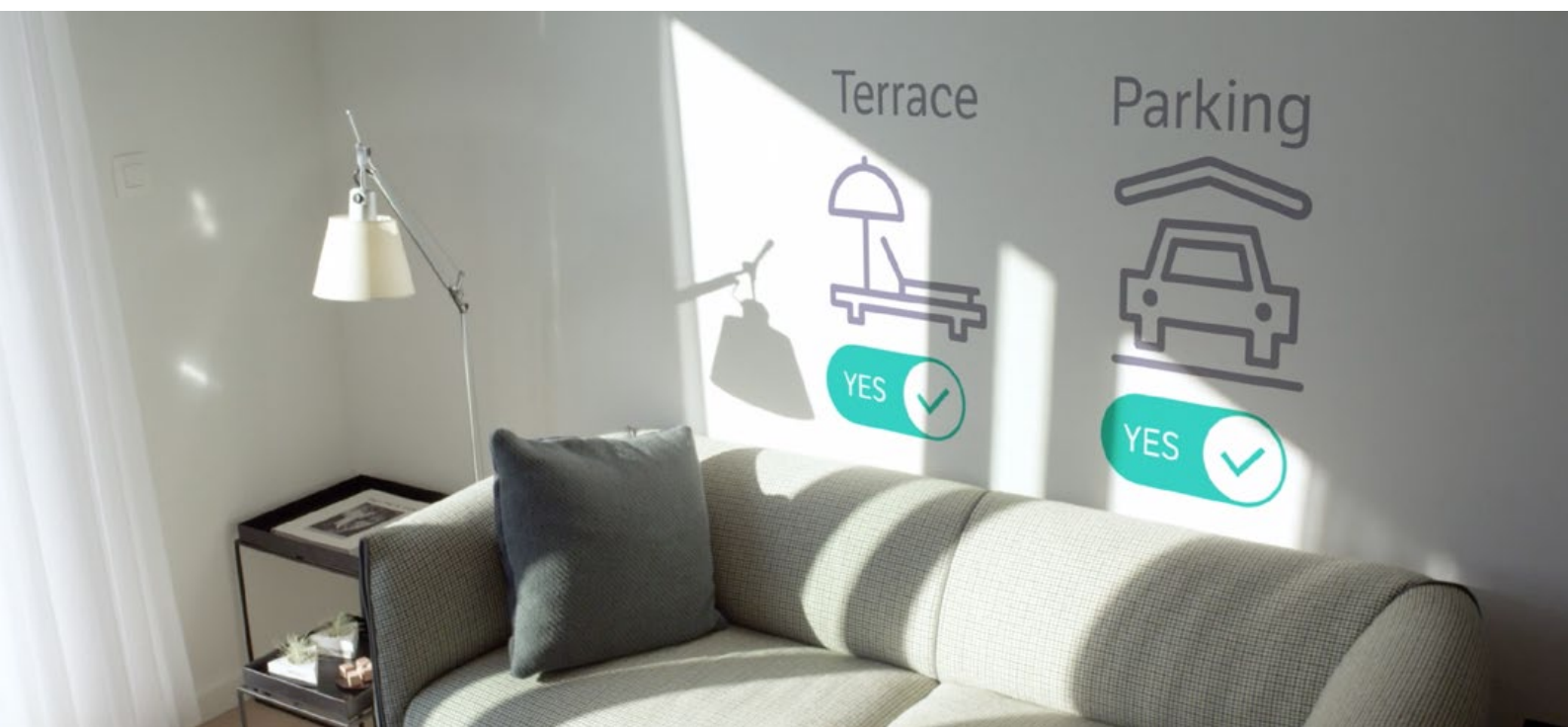
En effet, SweepBright leur permet d'enregistrer tous les paramètres d'un bien et de lancer le processus de vente immédiatement à partir de leur smartphone.

En clair, cela signifie que le bien immobilier peut être enregistré en quelques minutes. L'application met intelligemment en correspondance leads et biens immobiliers et une simple pression sur un bouton suffit à le publier sur une demi-douzaine de canaux digitaux à la fois. Les entretiens téléphoniques, e-mails et messages font l'objet d'un suivi automatique et sont liés au bien immobilier et au client correspondant.

SweepBright peut en outre facilement être couplé à une foule d'autres applications, afin de permettre aux agences immobilières de travailler avec les meilleures applications actuellement disponibles pour nombre d'autres industries, et ainsi de numériser l'ensemble du processus de courtage.

SweepBright permet donc aux agences immobilières qui en ont la volonté, de faciliter considérablement le flux de travail de leurs agents. Ils auront ainsi davantage de temps à consacrer à ce qui importe, à savoir les contacts directs avec les clients, ce qui à son tour augmente sensiblement l'efficacité de l'agence dans son ensemble.

2 Agences immobilières nouvelle génération



2 Agences immobilières nouvelle génération

L'introduction de technologies modernes et disruptives, sous l'impulsion de jeunes start-ups technologiques, a donné lieu ces dernières années à une évolution notable du secteur immobilier international.

Dans le monde entier, mais plus particulièrement aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie, on assiste à l'émergence d'agences nouvelle génération rencontrant un franc succès et marquant une rupture de style significative au niveau de l'approche et de l'efficacité des agents immobiliers.

Grâce à l'apparition de technologies novatrices et outils modernes, ces agences arrivent à consacrer pas moins de 70 % du "temps agence" aux contacts avec leur clients (tant propriétaires que candidats acheteurs ou locataires). SweepBright, que peuvent utiliser aussi bien les agences de petite envergure que les réseaux immobiliers de grande ampleur, partage parfaitement cette approche.

Les agences immobilières nouvelle génération ont plusieurs choses en commun:

- Elles offrent une bien meilleure expérience au client (propriétaire/acheteur).
- Elles consacrent nettement plus de temps aux clients.
- Elles centralisent plusieurs services pour l'agent immobilier.
- Elles font appel aux technologies et outils modernes. Le but n'est nullement de remplacer des personnes, mais de leur offrir plus de temps.

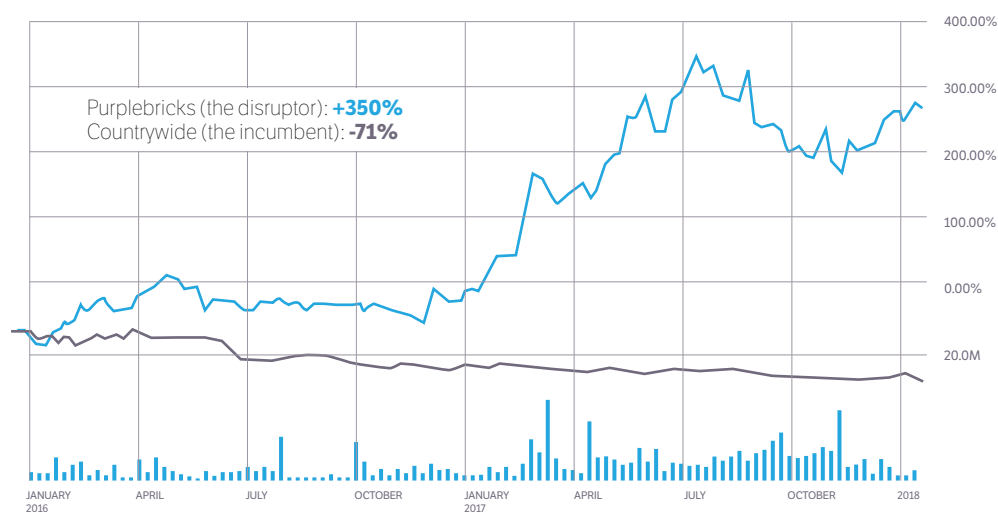
Des exemples internationaux comme Compass, et surtout PurpleBricks, sont la preuve de l'impact colossal qu'a l'introduction de technologies disruptives sur le secteur du courtage immobilier et sa performance. De récentes études ont en outre démontré que le gain considérable de temps et d'efficacité qui en découle, est également apprécié par les clients.

Tandis que les coûts de vente et marketing demeurent pratiquement inchangés, ces agences de nouvelle génération affichent une croissance impressionnante.

2 Agences immobilières nouvelle génération

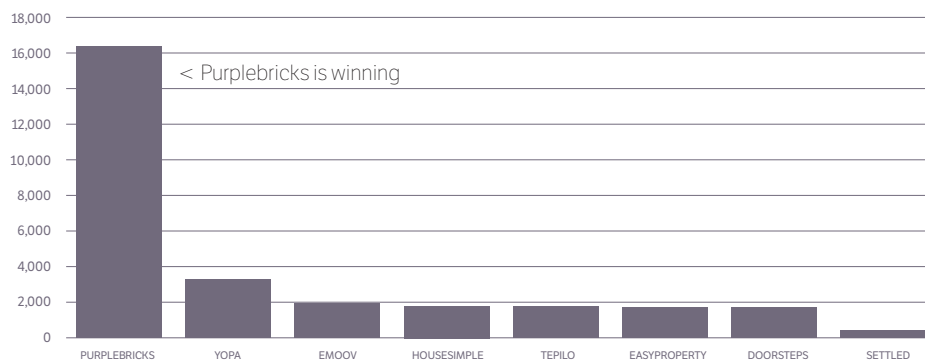
La plateforme de SweepBright offre un même avantage concurrentiel aux agences immobilières, sans qu'elles ne doivent investir des millions dans le développement d'outils technologiques.

The relative stock performance of a traditional real estate incumbent and a disruptor is striking.



SweepBright, moteur d'efficacité, permet aux agences de créer des expériences client exceptionnelles, sans devoir consentir des investissements notables : cette tendance a déjà porté ses fruits à l'étranger.

Live For Sale Listings (February 2018)



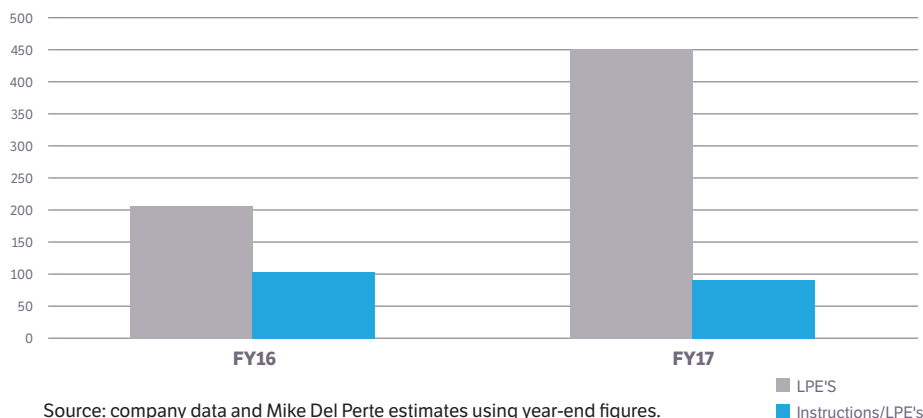
Live listings are a snapshot of overall activity, and are not a reflection of total sales or listings throughout the year.

Source: Zoopla, Mike Del Perte analysis

2 Agences immobilières nouvelle génération

Each local property expert (LPE) is listing nearly 100 properties each year. Efficiency is key.

Purplebricks' Instructions per Local Property Expert (LPE)



Avec SweepBright, les agents immobiliers surfent sur la vague de ces agences nouvelle génération et peuvent prendre une avance importante sur la concurrence.



Cette approche moderne n'a en outre pas de retombées sur l'effectif et l'emploi : nettement plus de choses sont réalisées avec le même nombre de personnes. Au contraire : la très rapide croissance des entreprises permet même aux modèles internationaux cités de rapidement employer plus de personnel.

Purplebricks' Employee Growth



Average tenure 1.3 years

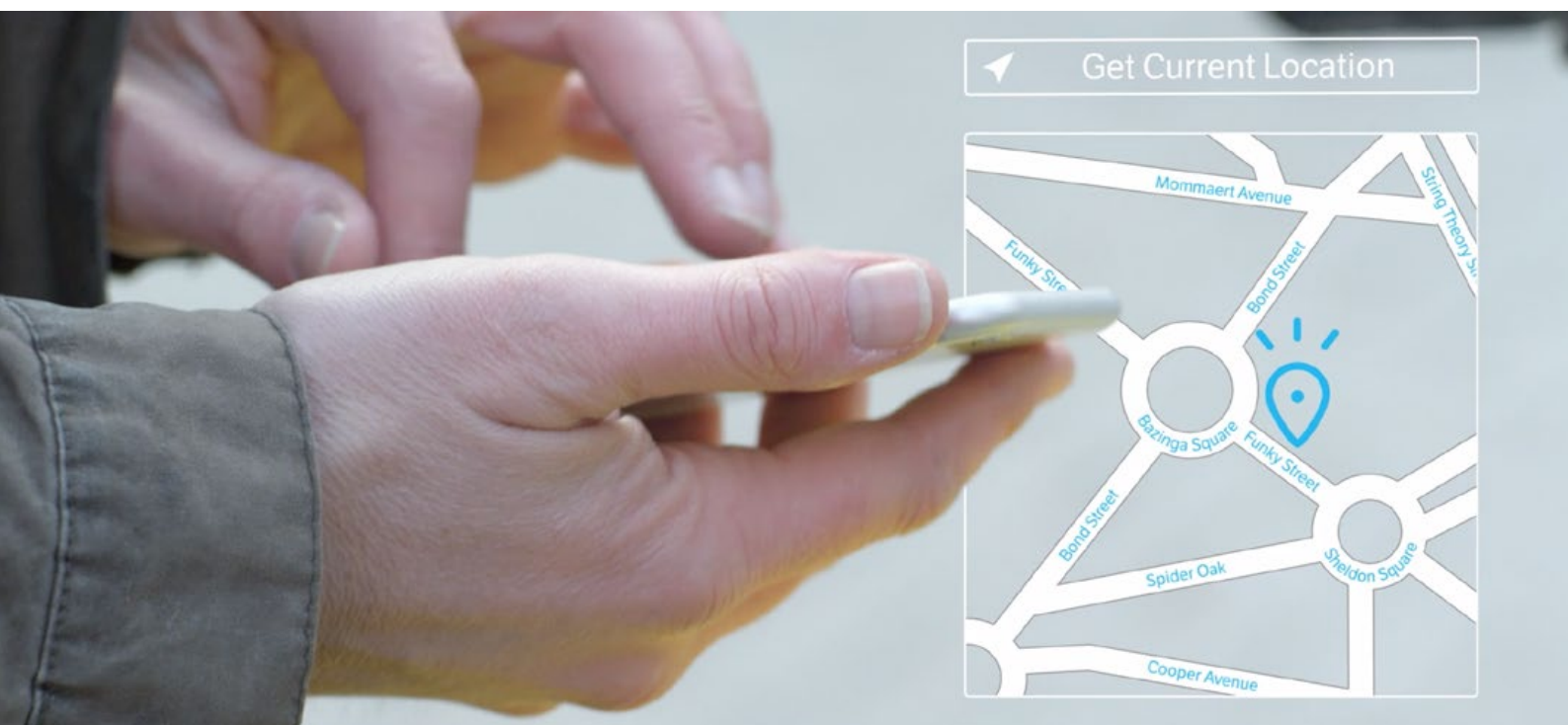
Source: LinkedIn company stats, February 2018.

3 Régions

SweepBright est actif à l'échelle internationale et poursuit ses ambitions de développement depuis ses bureaux à Anvers et New York.

Grâce à un partenariat avec le site de petites annonces mexicain Segundamano, SweepBright, bénéficiera bientôt d'une position solide sur le marché sud-américain.

Plus tôt cette année, une collaboration avec le Real Estate Institute Queensland a ouvert à SweepBright les portes du marché fort dynamique australien. La start-up anversoise y ouvrira une succursale en 2019.

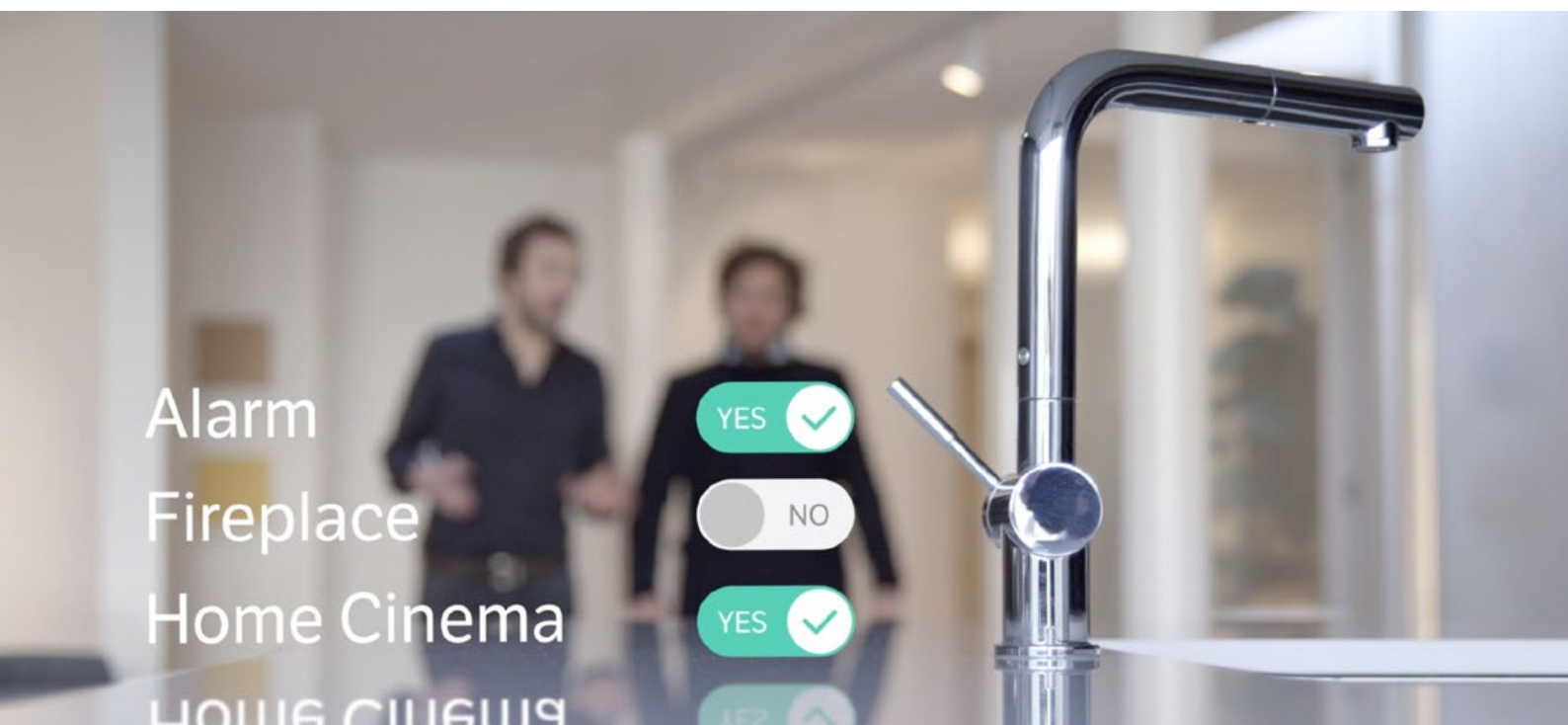


4 Prix

Contre versement d'une mensualité moyenne de 60 euros par utilisateur, les agences immobilières peuvent profiter des avantages de SweepBright. Les plus grandes agences peuvent bénéficier de tarifs allant jusqu'à 40 euros par utilisateur par mois.

L'agence dispose à cet effet d'un large éventail d'atouts modernes :

- Créer des annonces et les publier en quelques minutes
- Les biens et les contacts sont automatiquement liés
- CRM spécialement conçu pour agences immobilières
- Site Web « mobile responsive » professionnel et personnalisé
- Disponible en version mobile et web
- Période d'essai gratuite de 15 jours
- Support 7/7



5 Historique SweepBright

JANVIER 2016	Yoram Speaker et Raphael Bochner créent SweepBright.
MAI 2016	Les business angels Pieterjan Bouten et Louis Jonckheere de l'entreprise logicielle Showpad perçoivent directement le potentiel de SweepBright et investissent dans la start-up. Jeroen Lemaire du constructeur d'application In The Pocket investit également.
MARS 2017	Volta Ventures investit 1,5 million d'euros, injectant ainsi un important montant dans SweepBright.
FÉVRIER 2018	SweepBright met le pied en Australie grâce à une collaboration avec le REIQ (Real Estate Institute Queensland).
JUIN 2018	<p>Century 21 Benelux intègre la technologie de SweepBright dans une nouvelle plateforme numérique pour l'ensemble de ses agents.</p> <p>SweepBright fait son entrée sur le marché sud-américain grâce à un partenariat au Mexique avec la plateforme de petites annonces Segundamano du conglomérat norvégien du secteur des médias Schibsted.</p>
OCTOBRE 2018	Grâce à un tour de financement de série A fructueux, SweepBright collecte 2,3 million d'euros. Les investisseurs sont à nouveau Volta Ventures, Pieter Jan Bouten et Louis Jonckheere (Showpad) et Jeroen Lemaire (In the Pocket). Cennini Holdings, QuaeroQ et quelques investisseurs privés autour de la société de gestion de fonds Quaestor investissent également dans SweepBright.
PRINTEMPS 2019	Ouverture d'une succursale SweepBright en Australie.

6 L'équipe SweepBright

SweepBright, c'est 15 collaborateurs établis à Anvers et à New York. La start-up va prochainement ouvrir une succursale en Australie.

L'équipe est également en pleine expansion. SweepBright est à la recherche de collaborateurs commerciaux et ingénieurs talentueux et motivés.

Postes vacants: <https://sweepbright.com/careers/>



Raphael Bochner

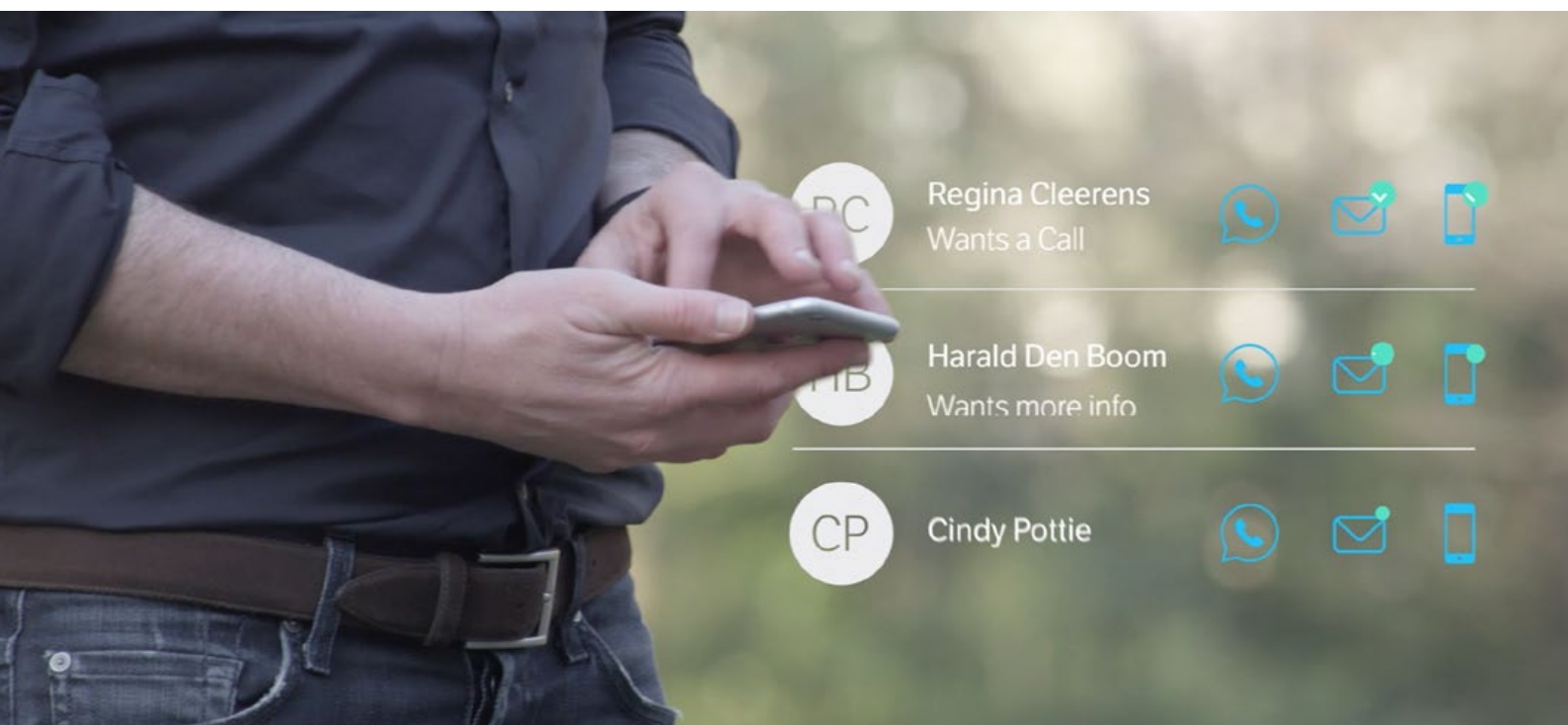
CEO SweepBright

Raphaël Bochner (42 ans) a obtenu un diplôme en Management Engineering à la Solvay Brussels School et en Management à l'Universitat Carlos III à Madrid. Il jouit d'une expérience dans la technologie immobilière et le secteur publicitaire pour la promotion immobilière en Belgique, en France et au Luxembourg. Bochner a constaté qu'il n'existait aucun outil de numérisation du travail d'un agent immobilier permettant de le regrouper dans une plateforme en ligne centralisée. Il a alors décidé de développer une plateforme avec Yoram Speaker.

Raphaël Bochner est, en plus de son rôle de CEO de SweepBright, également conseiller stratégique de Gabari, l'agence publicitaire immobilière de renom qu'il a créée en 2009 avec Yoram Speaker. Gabari a été nommée par Deloitte comme faisant partie des Fast 50 Tech Companies de 2016.



7 Partenaires



7 Partenaires

Depuis son lancement en 2017, SweepBright peut compter sur quelques partenaires de renom.



CENTURY 21.

« Au vu de la complexité du paysage médiatique (songez aux sites de petites annonces et de réseaux sociaux) et de l'explosion du nombre de canaux de communication comme l'e-mail, le téléphone ou le chat, les agents immobiliers éprouvent de plus en plus de difficultés à exécuter efficacement leur mission sans disposer d'une solide base technologique. Les agents immobiliers sont en outre souvent en déplacement. Nous avons donc impérativement besoin d'une approche moderne, flexible et mobile ; d'une technologie combinable à d'autres outils et apps. Nous pensons qu'une agence immobilière ne doit pas se muer en entreprise de technologie, mais que les agences immobilières modernes doivent pouvoir bénéficier d'un support technologique. C'est porté par cette vision que nous avons décidé de collaborer avec SweepBright et NRB. Century 21 Benelux va ainsi pouvoir considérablement avancer. »

Isabelle Vermeir, CEO de Century 21 Benelux



« Je suis très enthousiaste par l'esprit et l'ambition de Raphaël et encore plus par l'excellent feed-back que j'ai reçu de la part des agents immobiliers contactés. Je connaissais la quantité de travail manuel qu'impliquait l'enregistrement d'un bien immobilier. Nous avons également été attirés par la taille du marché. Aujourd'hui, dans le monde entier, des millions de professionnels de l'immobilier bénéficient d'une solution qui leur permet de réduire leur charge de travail. »

Frank Maene, Managing Partner de Volta Ventures

7 Partenaires



Avec un chiffre d'affaires consolidé de 323 millions d'euros et plus de 2 000 collaborateurs, le Groupe NRB se positionne aujourd'hui dans le top 3 du secteur TIC en Belgique.

NRB aide ses clients à exploiter pleinement les atouts des TIC afin d'optimiser et d'accélérer leurs processus, d'innover, de développer leurs activités et de les faire évoluer en vue de mieux s'ancrer dans la nouvelle réalité numérique.

Dans ce contexte, NRB propose un large éventail de services qui s'articulent autour de quatre axes : Consultance, Software, Infrastructure & Cloud et Managed Staffing.

NRB s'adresse au secteur public et social, aux entreprises énergétiques et d'utilité publique, aux services financiers et à l'industrie, tandis que Trasys International – qui fait partie de NRB – se concentre sur les institutions et les entreprises européennes et internationales.

Les filiales du Groupe NRB offrent des solutions spécialisées spécifiques au secteur : Xperthis au secteur des soins de santé; CEVI, Logins et Civadis au secteur public local.

Vous trouverez des informations supplémentaires sur www.nrb.be.



Schibsted Media Group est un groupe médiatique international à la tête des plus grands journaux de Suède et Norvège. Le groupe est également actif dans le secteur publicitaire, dans plus de 22 pays d'Europe, d'Asie, d'Afrique et d'Amérique.



Segundamano est le plus grand site de petites annonces mexicain et fait partie du groupe médiatique norvégien Schibsted. Avec plus de 2 millions de petites annonces et dix millions de visiteurs uniques par mois, Segundamano est le partenaire idéal de SweepBright qui ambitionne de découvrir et conquérir le marché sud-américain.



WeInvest est un nouvel acteur sur le marché immobilier belge, qui a immédiatement embrassé l'approche des agences nouvelle génération et utilise la technologie de SweepBright. La satisfaction de la clientèle élevée est la preuve que WeInvest est une réussite.

7 Partenaires



Le fonds d'investissement
du groupe Matexi



Louis Jonckheere



Jeroen Lemaire



Pieterjan Bouten



8 Médias

Vous voulez en apprendre davantage à propos de SweepBright ?

Ces vidéos vous montrent comment SweepBright transforme le secteur immobilier :

[À propos de SweepBright](#)

[SweepBright Product Tour](#)

[SweepBright Long Product Tour](#)

SweepBright sur les réseaux sociaux :

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

[Site Web](#)

[YouTube](#)

9 Contact presse

Vous souhaitez obtenir de plus amples informations ou êtes intéressé par une interview ?

Contactez alors

Saar Dietvorst

Responsable presse SweepBright

Saar@contentcats.be

+32 468 19 75 07

