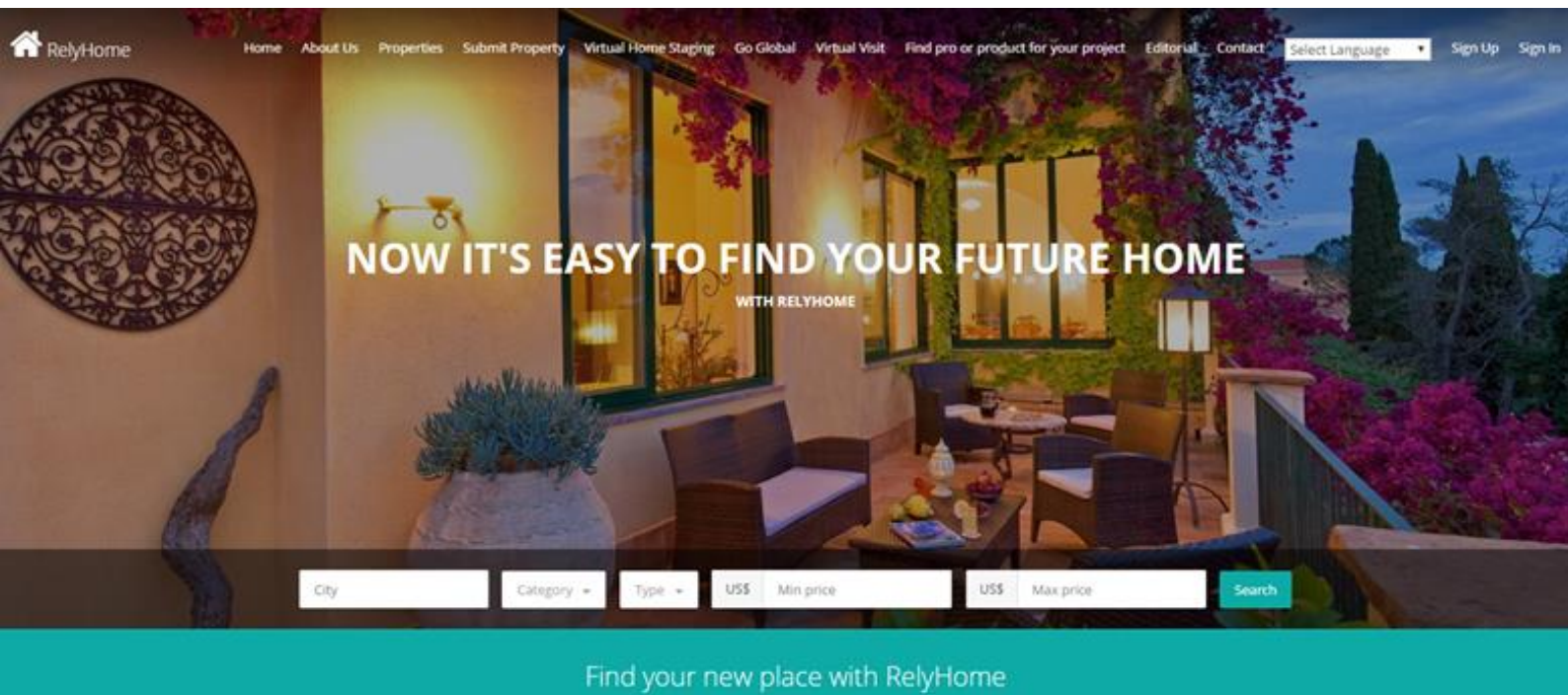


# RELYHOME.COM

## PLATEFORME INTERNET D'OPTIMISATION DE SERVICES IMMOBILIERS



## Pitch Deck

[www.RelyHome.com](http://www.RelyHome.com)

# Présentation du projet

## Définition du projet

Valoriser un bien immobilier, effectuer des travaux d'aménagement, trouver un logement local ou à l'international, afficher et diffuser une offre immobilière sont des expériences longues et fastidieuses.

RelyHome a été conçue pour faciliter ces objectifs. Le projet s'articule autour d'une plateforme internet d'annonces et de services destinés à répondre aux besoins et aux attentes des acheteurs, locataires, propriétaires et professionnels de l'immobilier.

Le site a également été construit pour attirer l'utilisateur recherchant un conseil ou une information sur une thématique ou services proposés.

L'utilisateur est aussi l'annonceur ou le professionnel local désirant se faire connaître ou rentrer en contact direct avec de potentiels nouveaux clients.

## Les thématiques du site et leurs monétisations

Les thématiques se divisent en six axes.

### Premier axe : Moteur de recherche RelyHome

Cet axe est la base du site, le point de convergence. C'est un moteur de recherche regroupant les annonces immobilières des utilisateurs du site RelyHome ainsi que les annonces d'autres sites nationaux et internationaux.

L'utilisateur peut utiliser la plateforme gratuite pour visionner et sélectionner une liste d'annonces immobilière sur une échelle locale, nationale ou internationale.

Une messagerie intégrée permet une prise de contact avec le vendeur ou le loueur ainsi qu'une option de prise de rendez-vous. Le prospect pourra également partager son ressenti et son choix avec des amis via des liens directs avec les réseaux sociaux.

**Monétisation :** L'axe 1 est gratuit pour tout visiteur. La monétisation se fait via l'utilisation commerciale du fichier visiteur.

### Second axe: Propriety listing and services

#### Service 1 : Submit property or land

L'utilisateur peut afficher son bien à la vente ou à la location sur le moteur de recherche de RelyHome.

Différentes options de description ainsi qu'un service de géolocalisation sont disponibles.

**Monétisation :** L'utilisateur a accès à différentes formules proposant des services gratuits et payants. La monétisation se fait également via l'utilisation commerciale du fichier visiteur (big data).

#### Service 2: Entrust us with your property

L'utilisateur peut nous confier différentes missions de gestion immobilière telles que :

- Organiser et gérer les visites de vente et de location avec un agent local
- Organiser et gérer les inventaires, les rapports, diagnostic immobilier ainsi que les états des lieux
- Organiser et gérer les petites interventions techniques et les services de plaintes via un service de hotline de prestataire externe
- Trouver localement le meilleur agent ou agence de gestion immobilière ayant la meilleure offre de commissionnement

**Monétisation :** Vente des services à l'utilisateur, commissionnement d'apporteur d'affaires pour les services et mandats immobiliers, big data

#### Service 3: Post nationally or internationally

Ce service propose aux propriétaires et aux professionnels de l'immobilier de diffuser leurs offres et annonces sur les principaux sites immobiliers de plus de 65 pays.

**Monétisation :** Différentes formules de prix en fonction du nombre d'annonces et des pays cibles, Big Data.

### **Service 4 : Get virtual Visit**

Ce service propose des créations graphiques de visites virtuelles. L'utilisateur aura la possibilité de choisir différents formats tels que des visites à 180°, 360° et visite en réalité virtuelle.

**Monétisation :** Vente des créations visuelles.

### **Service 5 : Mortgage calculator**

Ce service propose un calcul de financement du prêt immobilier.

**Monétisation :** Service gratuit pour l'utilisateur, commissionnement d'apporteur d'affaires ou part click, vente de fichiers de potentiels clients, big data.

### **Service 6 : Tools for real estate professionals**

Ce service propose des solutions de marketing digital afin d'aider les professionnels de l'immobilier à optimiser leurs ventes, leurs connaissances, leur réputation et leur utilisation de l'internet. (Exemple de services : création de sites, référencement, gestion des médias sociaux, ...).

**Monétisation :** La monétisation se fait via la vente de services et d'abonnements, big data.

## **Troisième axe : Architecture & Home Staging**

### **Service 1 : Architecture & Home Staging**

En fonction de ses critères et l'envoi d'une simple photo ou d'un plan 2D, l'utilisateur pourra obtenir un conseil ou un concept d'aménagement ainsi qu'une valorisation graphique de son bien immobilier.

Ce service propose également une assistance organisationnelle et technique fournissant un dossier technique pour chaque projet. En fonction des demandes clients, les dossiers seront composés des spécifications et quantitatifs techniques, des plans d'architecture et visuels, d'un planning estimatif ainsi que les coordonnées de prestataires et contractants.

**Monétisation :** Vente du service, partenariats et commissionnement d'apporteur d'affaires, big data.

## **Quatrième axe : Find skills / Products**

Cet axe proposera aux consommateurs la possibilité d'utiliser une plateforme de recherche pour trouver, comparer et donner leurs avis sur des produits et services de professionnels liés au domaine de l'immobilier (artisans, courtiers, prêts bancaires, assurances, matériaux, etc.). Un service de demande de devis et de rappel par des professionnels sera également intégré afin de compléter les possibilités de comparaison et de sélection. Cet axe répond au secteur grandissant de la recommandation sociale et de la mise en relation sur internet.

**Monétisation :** Mise en relation payante pour les professionnels : soit via la vente de contacts clients intéressés par un service, soit via un commissionnement sur les ventes (courtiers, assureurs, etc.). La big Data et la régie publicitaire seront aussi monétisées.

## **Cinquième axe : Editorial**

Cet axe propose une régie publicitaire ainsi qu'un éditorial dédié à l'immobilier (décoration, travaux, prêts bancaires, énergies renouvelables...). La plateforme éditoriale a trois buts : renforcer la dimension communautaire ; fidéliser les connexions en devenant un référent des thématiques de l'immobilier ; attirer les annonceurs en introduisant des marques et produits dans le contenu éditorial.

**Monétisation :** Vente d'espaces publicitaires et mise en place d'un service de placement de produits dans le contenu éditorial.

## **Sixième axe :**

Cet axe sera possible qu'après un certain nombre de visiteurs et d'utilisateurs.

Cet axe développera une offre d'achats groupés spécialisé dans les produits, matériaux et service du secteur de l'habitation.

## Marché

Critères étudiés	Etat du secteur
Croissance de la demande	Marché en fort développement
Tendance du marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internationalisation croissante des échanges immobiliers</li> <li>• Digitalisation des agences immobiliers</li> <li>• Augmentation des services immobiliers en ligne</li> <li>• Fermeture progressive des agences immobilières de quartiers au profit d'une migration sur internet avec agents itinérants.</li> </ul>
Nombre de concurrents	Malgré un marché ouvert et l'apparition d'une demande importante, il n'existe pas de concurrent direct proposant une offre globale répondant au marché local et international. Certaines de nos offres sont novatrices et d'autres se diffusent indépendamment sur une multitude de sites internet.
Cible commerciale	Les particuliers, les professionnels de l'immobilier et les annonceurs
Comportement d'achat des consommateurs	Chaque année les achats et les demandes de conseils augmentent sur internet. Aussi, de nombreuses émissions télévisées liées aux domaines de l'immobilier sont apparues à travers le monde.
Barrières à l'entrée	Le positionnement de départ doit être fort afin d'apparaître comme le leader du segment.

## Force de RelyHome

Critères	Etat
Force de RelyHome	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concept Innovant et global</li> <li>• Répond aux attentes et au développement du marché immobilier sur internet</li> <li>• Répond à la demande locale et internationale</li> <li>• Spécialiste de l'immobilier</li> </ul>
Image de RelyHome	Etre considéré comme média novateur et expert utilisant les tendances et les techniques disponibles les plus avancées.
Avantages que RelyHome peut offrir à sa clientèle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une offre globale, centralisée, précise et simple d'accès ;</li> <li>• Une aide au développement la visibilité locale, nationale et internationale ;</li> <li>• Une meilleure compréhension des attentes et des besoins clients</li> <li>• Une clientèle plus large et plus sécurisée</li> <li>• Une augmentation des prospects</li> <li>• Une augmentation du chiffre d'affaires</li> <li>• Des outils de valorisation marketing et de gestion technique</li> </ul>
Force du fondateur	<p>Le fondateur possède une expérience et une culture internationale de l'immobilier et de l'ingénierie technique et financière de la construction ainsi que connaissance précise des besoins du secteur immobilier</p> <p>Le fondateur possède un réseau de décideurs de plus de 2700 professionnels internationaux du secteur de l'immobilier. (Principalement : Chine, USA, UK, France, Canada, EAU)</p> <p>Ce réseau représente autant de clients potentiels ainsi qu'une amorce de démarrage.</p>

## Besoin actuel du projet RelyHome

Recherche des partenaires et d'investisseurs pour élaborer ensemble une stratégie cohérente d'organisations et de croissance.

## Scenario de développement possible

Le projet RelyHome a été conçu pour répondre à une clientèle internationale. La stratégie de développement est complètement dépendante des capitaux d'amorçage. L'emplacement et la forme juridique de la de la société sont également à définir en fonction des possibilités offertes par les différentes parties prenantes.

Toutefois, le fondateur possède un réseau lui permettant de développer le concept RelyHome sur des poches géographiques locales telles que Genève (Suisse) et la proche zone frontalière Française ainsi que la zone de Montréal (Canada). Néanmoins, cette approche serait négative au développement rapide et international de RelyHome.

## Profil du Fondateur :

Noms et Prénom : Pierre Faure

Pays d'origine : Né en France mais a passé une partie de son enfance au Canada

Expérience professionnelle : Seize ans d'expérience internationale en direction globale de projets de construction pour de grande entreprise internationales (Pays : France Angleterre, Canada, Emirat Arabes Unis, Suisse, Bulgarie)

- Bouygues Construction International  
*Chef de projets construction*  
Projets Moyen £53 millions
- COFELY Montréal Canada  
Chef de projets Construction et Facilities management (Place Ville-Marie)  
Gratte-ciel de 317 436 m<sup>2</sup>
- STEINER HCC GROUP, Suisse  
Acheteur technique construction et responsable de la Suisse Francophone  
Budget annuel d'achats : 70 millions CAD
- Oger International Emirat Arabes Unis  
Consultant externe-Construction Project Manager  
Project de construction – Al Ain – Budget AED 1.6 milliard – 32 bâtiments
- ISG – INGTEK – France, Suisse, Bulgarie