

Neo Avenue, l'agence immobilière nouvelle génération !

Avec Neo Avenue,
ne choisissez plus entre services et économies
pour vos transactions immobilières !

Grâce à son équipe d'experts et sa palette d'outils nouvelles technologies, Neo Avenue garantit des services d'estimation, des conseils on-line, des informations disponibles en temps réel et des économies pour les acheteurs et les vendeurs.



L'immobilier nouvelle génération !

Neo Avenue : enfin une agence immobilière qui comprend les attentes des acheteurs et des vendeurs !

En 10 ans, les prix de l'immobilier ont été multipliés par 2 et les commissions d'agences ont suivi la flambée des prix... Alors, faut-il payer le prix fort pour bénéficier des services d'une agence immobilière ou y renoncer pour économiser les frais de commission ?

Ni l'un, l'autre !

Neo Avenue, pour ne plus avoir à choisir entre qualité de service et prix

La nouvelle agence immobilière Neo Avenue propose une approche inédite.

En effet, Neo Avenue a décidé de réconcilier les Français avec le métier d'agent immobilier en proposant des services innovants et gratuits, notamment en optimisant l'utilisation des nouvelles technologies.

Rencontre avec ses fondateurs, Jean-Baptiste Niveau et Caroline Lopinot

Pouvez-vous nous présenter Neo Avenue ?

Neo Avenue est une agence immobilière à commission réduite (entre 1% et 4%). Sur la plateforme Neo Avenue, les acheteurs ont pour la première fois, l'opportunité de faire baisser le tarif de commission d'agence !

La principale innovation de Neo Avenue repose sur des services inédits et gratuits. En effet, grâce aux nouvelles technologies, nous sommes en mesure de proposer aux internautes une estimation de leur bien immobilier et une carte des prix au m² en Ile De France pour aider l'acheteur à affiner sa stratégie d'achat, ou donner une première idée à un vendeur, des prix de l'immobilier dans une ville, un arrondissement, ou même une adresse précise. Notre volonté est de donner accès à l'information afin de faciliter l'intermédiation immobilière. Et comme nous ne croyons pas à la polyvalence des agents immobiliers, chez Neo Avenue chaque personne a une mission précise : une équipe est en charge des propriétaires tandis qu'une autre se charge du suivi des acheteurs.

Concrètement, qu'est-ce qui vous différencie des agences immobilières "classiques" ?

Tout ! Optimisation, innovation, centralisation et spécialisation sont les principes fondateurs de Neo Avenue.

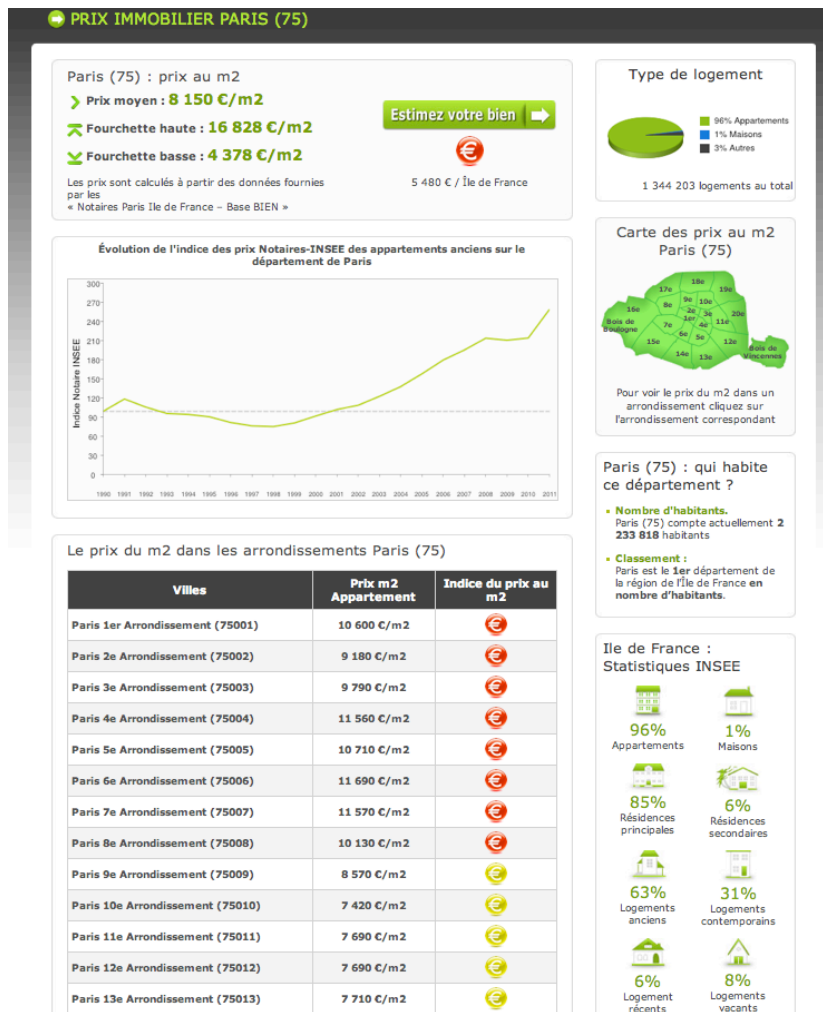
Notre organisation par exemple, ne s'articule pas autour d'une agence avec vitrine sur rue mais autour d'un bureau central. Notre site offre des services innovants et notre commission est malgré tout réduite. Enfin, nous nous appuyons beaucoup sur la dynamique des réseaux sociaux et des nouvelles technologies, du Web Marketing et du Custom Relationship Management. Notre expérience du Web, des start-up et des nouvelles organisations est une réelle force pour Neo Avenue. Cela nous permet d'apporter un nouveau souffle au métier d'agent immobilier. Bienvenue dans l'Immobilier Nouvelle Génération !

Quel est votre secret pour proposer un tel service avec une faible commission ?

Nous nous sommes inspirés des techniques du Yield Management et avons mis au point un algorithme qui permet d'estimer l'investissement et le délai nécessaires pour vendre un bien immobilier. Grâce à cette méthode de calcul, nous sommes en mesure de garantir la commission la plus faible (entre 1% et 4% max).

Mais comment cela fonctionne-t-il ?

Une simple inscription aux alertes emails sur le site de Neo Avenue suffit. En effet, plus le nombre d'acquéreurs avec un projet d'achat détaillé est important, plus Neo Avenue est réactive et efficace, et donc plus la commission diminue. L'objectif est de partager avec l'acheteur les "gains de productivité" réalisés. Libre à lui de profiter ou pas de cette économie pour s'offrir quelques m² supplémentaires !



Un lancement prometteur

Neo Avenue est déjà présente sur toute l'Île-de-France (départements 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95). Dans les mois à venir, l'agence devrait s'implanter dans les grandes villes comme Marseille ou Lyon.

Cette nouvelle agence séduit les propriétaires, et à ce jour Neo Avenue propose un nouveau produit à la vente chaque jour.

Neo Avenue : une équipe d'experts

Jean Baptiste Niveau, Président & co-fondateur



Jean Baptiste compte déjà 13 années d'expérience en e-Business et 3 lancements de start-up.

Après avoir participé au démarrage d'Emailjob, il intègre l'équipe de Monster (N°1 mondial du recrutement sur Internet) et y crée le Département New Business avant d'être nommé Directeur Commercial.

Jean Baptiste devient ensuite Directeur des Activités Internet chez Logic-Immo, TopAnnonces, LeBonCoin, où il dynamise l'activité Internet du groupe Spir Communication.

Enfin le portail d'annonces immobilières, A Vendre A Louer lui confie le développement de l'activité dans le cadre d'une nouvelle stratégie 100% Web.

Caroline Lopinot , Directeur Général & co-fondateur



Caroline bénéficie d'une expérience de plus de 15 ans dans le développement de services.

Elle a mis ses compétences au service d'ADIA (filiale d'Adecco, N°1 mondial du travail temporaire), notamment en tant que responsable de la conception et de la mise en place de l'offre globale d'ADIA.

Egalement co-fondatrice du cabinet Altidem (conseil sur la Diversité et la Prévention des Discriminations), elle rejoint quelques années plus tard l'AFPA où elle prend la Direction des Marchés Privés France & International. Sa mission : piloter la politique Grands Comptes et coordonner avec les gouvernements étrangers la politique Formation établie par son ministre de tutelle.

Brice Vauvilliers, Directeur Commercial



Brice apporte ses 12 années d'expérience dans l'immobilier parisien à Neo Avenue.

Agent immobilier à ses débuts, Brice devient Responsable Commercial pour Paris Attitude (leader parisien du marché de la location meublée). Il y met en place le département Transactions et dans le cadre de sa mission, développe tous les outils nécessaires au succès de ce nouveau service.

Par la suite, il crée sa société spécialisée sur les biens immobiliers hauts de gamme. Cette nouvelle aventure lui permet de développer son portefeuille de clients internationaux. Son chemin croise alors celui de Stéphane Plaza avec lequel il travaille.

Pour en savoir plus :

www.neo-avenue.fr

Contact presse :

Jean-Baptiste Niveau

Mail : jbniveau@neoavenue.fr

Tel : 0 180 878 180