

Immobilier/Open Data : Home'n'go élargit son offre et son modèle économique via une nouvelle version

Depuis sa création en 2011, Home'n'go apporte de la qualité, de la transparence et de la simplicité dans la recherche immobilière. Après plus de 1,5 million d'annonces centralisées sur sa plateforme, la start-up franchit aujourd'hui un nouveau cap de développement et se dote de ses propres offres. Les particuliers et professionnels de l'immobilier peuvent désormais passer par Home'n'go pour promouvoir leurs biens et ainsi bénéficier directement des avantages concurrentiels qu'offre le site. Pour l'occasion, la start-up vient même de sortir son application mobile sur Android. Un **levier de croissance supplémentaire** qui devrait permettre à Home'n'go **de gagner du trafic et des parts de marché**.

Le seul site qui optimise la recherche immobilière grâce à l'Open Data

« Je veux acheter un T3, à 5 min à pieds de la crèche et avec moins de 1500 euros de taxe foncière à l'année » Des critères de sélection communs, mais difficiles à identifier au premier coup d'œil sur un site classique. Home'n'go a révolutionné le marché en contextualisant les annonces : établissements scolaires à proximité, données sur les transports, catégories socio-professionnelles, simulation de crédit... Des renseignements environnementaux, sociétaux et financiers recueillis auprès de l'INSEE et d'organismes publics et privés qui permettent aux futurs acquéreurs d'optimiser leurs recherches.

Révolutionner la mise en relation propriétaires/chercheurs... gratuitement

Home'n'go a conçu sa nouvelle version pour faciliter encore plus la vie de ses utilisateurs. **« Nous partons du principe que derrière les annonces, il y a de vraies personnes. »** précise Adrien Pavillet, le CEO d'Home'n'go. *« Nous avons donc fait en sorte que la mise en relation soit la plus agréable et efficace possible. Home'n'go crée une rupture avec le modèle actuel des sites d'annonces qui, au final, n'offrent que de la visibilité au détriment des services pratiques et de l'aspect humain. »*

Les propriétaires peuvent ainsi publier gratuitement et sans limite leurs annonces ainsi que toutes les informations associées. Le service leur permet de recevoir directement des dossiers qualifiés, de répondre rapidement aux candidats et d'organiser des visites sans perdre de temps grâce à un tableau de bord interne. Les avantages : **une organisation simplifiée, une meilleure visibilité et un taux de transformation plus rapide que sur un site traditionnel.**

Un modèle économique élargi

Le modèle économique de la start-up reposait uniquement sur la rémunération au clic et la rémunération par affiliation (via les différents partenaires).

Avec cette nouvelle version, Home'n'go propose aux propriétaires des services supplémentaires comme la possibilité de placer leurs biens en haut des résultats de recherche. Dans quelques mois, la start-up lancera un nouveau service de recherche inversée : toute personne désireuse d'acheter ou de louer un bien remplira son profil et sera visible par les propriétaires concernés.

A propos de Home'n'go :

Home'n'go a été cofondée en 2011 par Adrien Pavillet et Sébastien Zerah, aujourd'hui respectivement CEO et CTO de la start-up.

Home'n'go s'est imposé comme un service web gratuit qui simplifie la recherche de logement grâce à sa fonctionnalité Open Data. Effectif de 2 personnes. Siège social : Paris.

