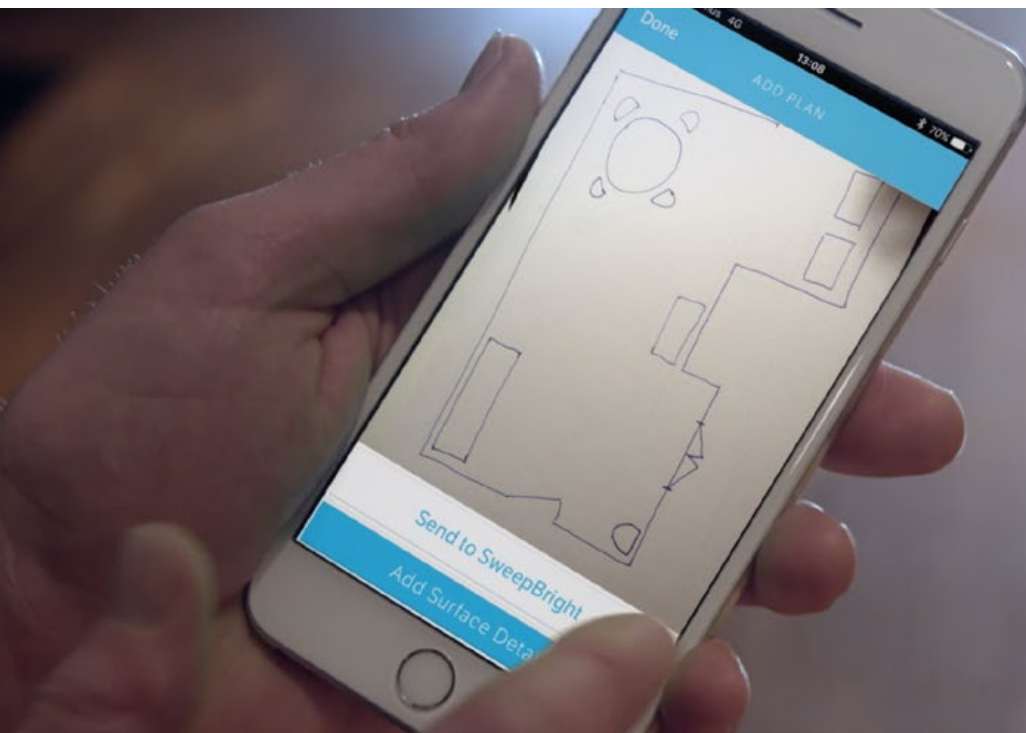


SWEEP BRIGHT™

One App To Run Your Agency



PERSDOSSIER

SWEEP BRIGHT™

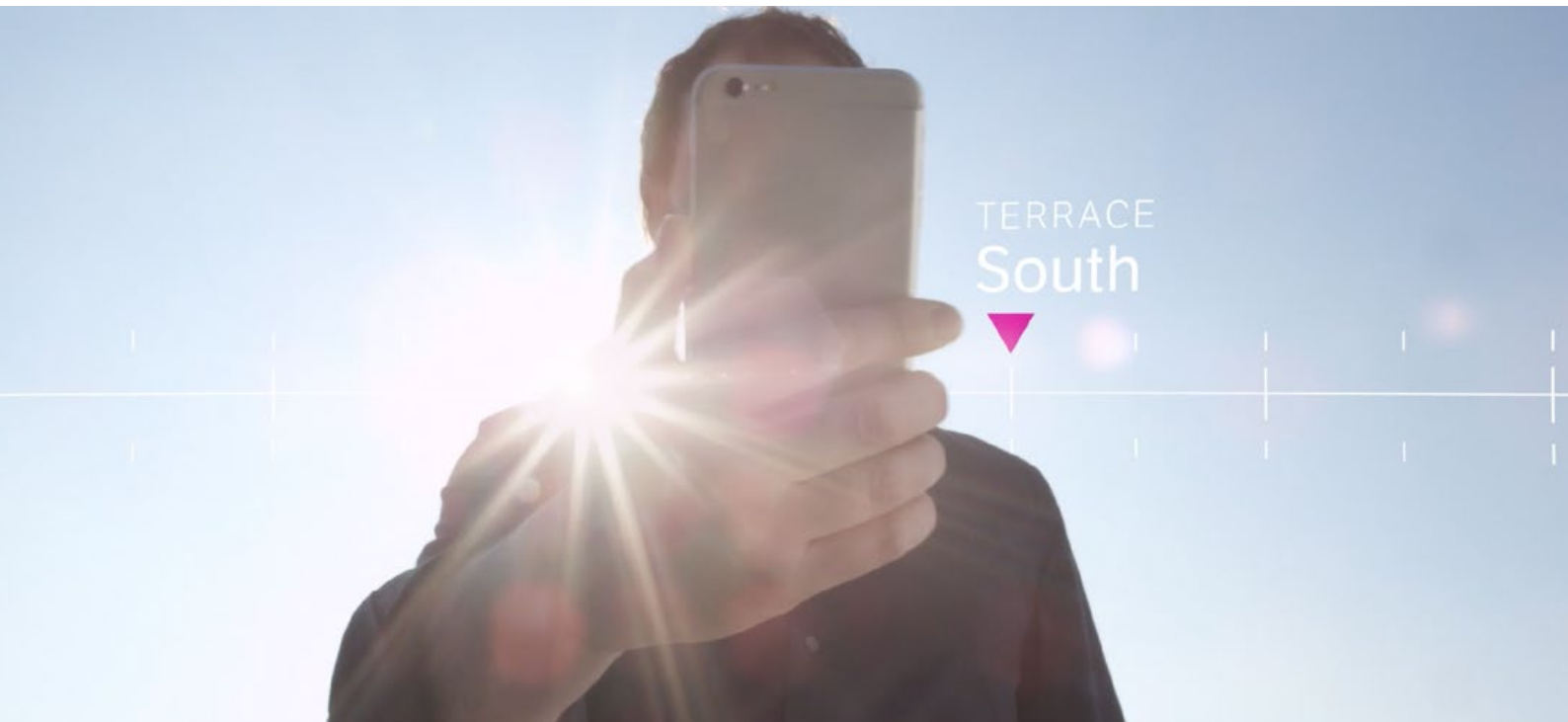
One App To Run Your Agency

PERSDOSSIER

INHOUDSTAFEL

1	Over SweepBright	p. 3
2	Next generation immokantoren	p. 5
3	Regio's	p. 9
4	Prijs	p. 10
5	Historiek	p. 11
6	Het SweepBright Team	p. 12
7	Partners	p. 13
8	Media	p. 17
9	Perscontact	p. 17

1 Over SweepBright



1 Over SweepBright



De Antwerpse scale-up SweepBright is een opmerkelijk succesverhaal aan het schrijven.

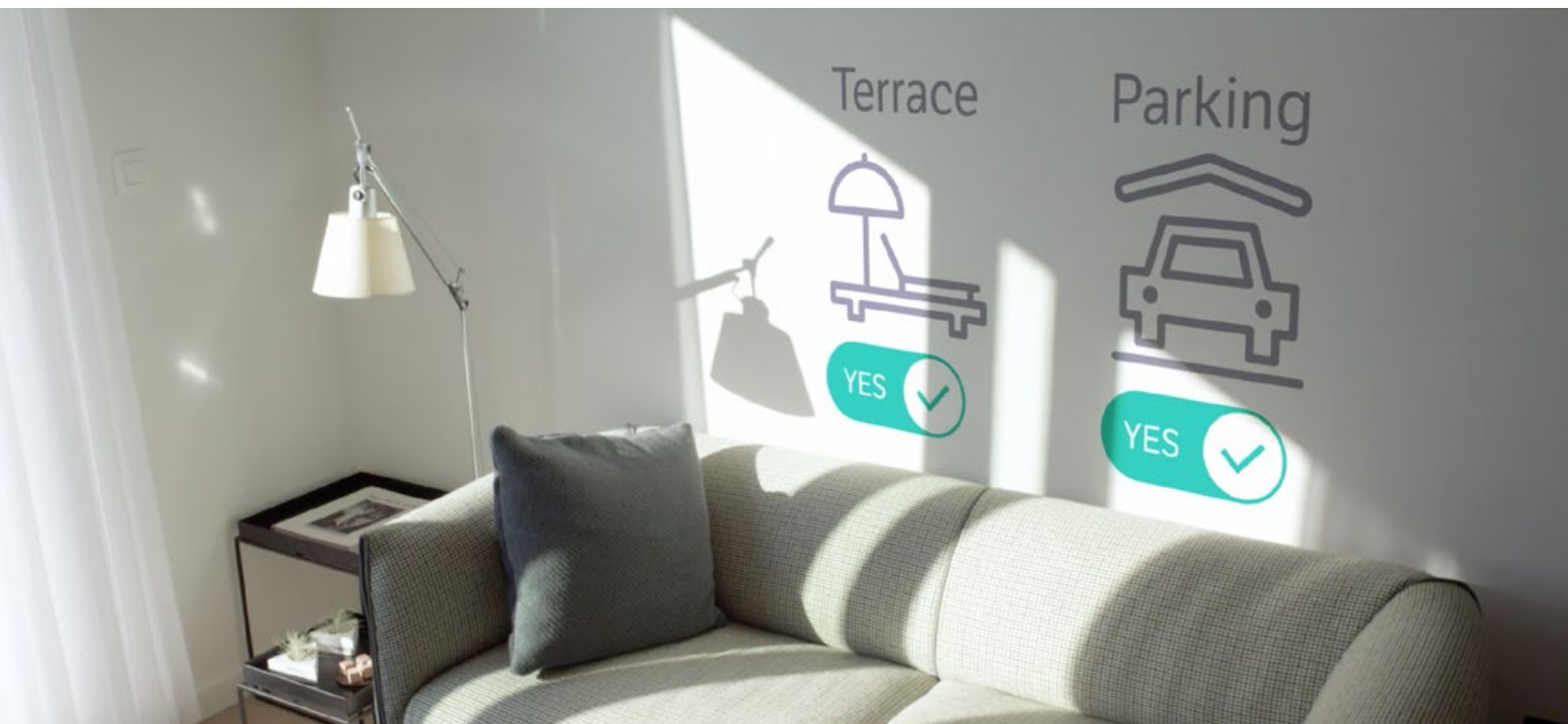
Het in 2016 opgestarte bedrijf zorgt met zijn proptech-applicatie dan ook voor een ware (r)evolutie in de vastgoedsector. Makelaars moeten niet langer met pen en papier ter plekke alle gegevens over hun nieuwe aanbiedingen noteren, om die dan later manueel in te voeren. Dankzij SweepBright kunnen ze alles met hun smartphone on the go ingeven, opslaan en verspreiden.

Dit zorgt ervoor dat vastgoed in enkele minuten geregistreerd kan worden. Met één druk op de knop staat het meteen ook online. De app matcht op een slimme manier leads en panden aan elkaar; telefoongesprekken, e-mails en berichten worden automatisch getrackt en aan het juiste pand of de juiste cliënt gelinkt.

SweepBright is bovendien moeiteloos te koppelen met tal van andere apps, zodat immokantoren steeds met de beste en meest recente applicaties kunnen werken en het hele verkoopproces kunnen digitaliseren.

Op die manier zorgt SweepBright ervoor dat de workflow van makelaars aanzienlijk vereenvoudigt. Ze hebben daardoor een pak meer tijd voor dat waar het allemaal om draait: directe contacten met klanten, wat op zijn beurt de efficiëntie van het vastgoedkantoor bevordert.

2 Next generation immokantoren



2 Next generation immokantoren

Door de introductie van moderne en disruptieve technologieën onder impuls van jonge tech-startups, kent de internationale vastgoedsector de voorbije jaren een opmerkelijke evolutie.

Wereldwijd, maar vooral in de VS, UK en Australië, zorgt een nieuwe trend van enorm succesvolle *next generation agencies* voor een opmerkelijke stijlbreuk in de aanpak en efficiëntie van vastgoedmakelaars.

Kantoren blijken dankzij het inzetten van de innovatieve technologieën en moderne tools immers tot liefst 70% meer tijd en ruimte te creëren voor de levensbelangrijke klantencontacten. SweepBright, dat zowel door kleinere kantoren als grotere immonetwerken kan ingezet worden, speelt perfect in op deze trend.

Next generation immokantoren hebben een aantal zaken gemeenschappelijk:

- Ze leveren een veel betere ervaring voor de klant (koper/verkoper).
- Ze brengen veel meer tijd door met klanten.
- Ze centraliseren een aantal diensten voor de makelaar.
- Ze maken gebruik van moderne technologieën en tools. Niet om mensen te vervangen, maar om hen meer tijd te geven.

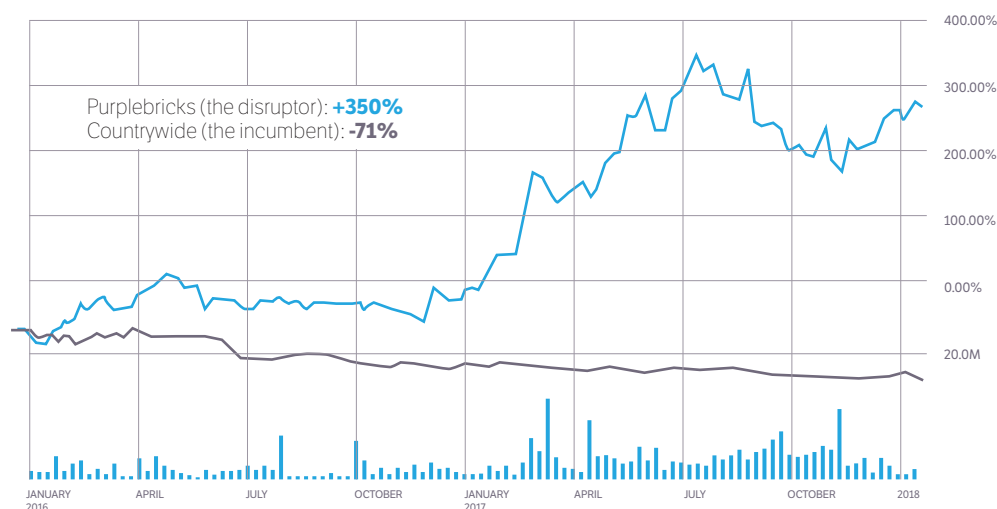
Internationale voorbeelden zoals Compass en vooral PurpleBricks bewijzen de kolossale impact die de introductie van disruptieve technologieën op de vastgoedsector en hun prestaties heeft. Recent onderzoek toont bovendien aan dat de gigantische tijdswinst en efficiëntieboost ook bij de klanten in de smaak valt.

Terwijl sales & marketingkosten nagenoeg onveranderd blijven, boeken deze next gen-bureaus indrukwekkende groeicijfers.

2 Next generation immokantoren

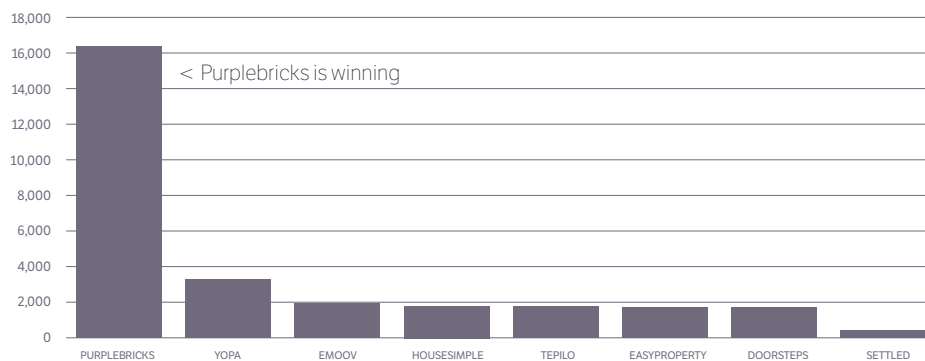
Het platform van SweepBright levert eenzelfde concurrentieel voordeel op voor vastgoedkantoren, zonder dat deze zelf miljoenen moeten investeren.

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



SweepBright zorgt er met zijn efficiëntieversnelling en focus op de digitale millennial voor dat vastgoedmakelaars ultieme klantenervaringen kunnen leveren zonder daarvoor grote investeringen te moeten doen: een trend die ook in het buitenland al zijn vruchten afwierp.

Live For Sale Listings (February 2018)



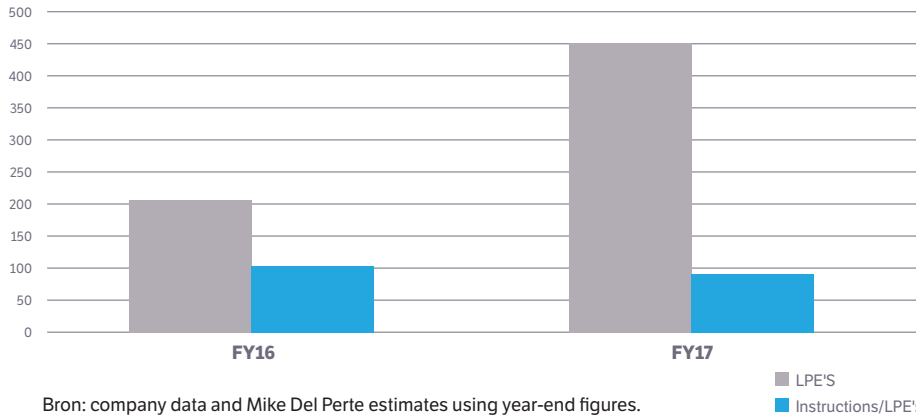
Live listings are a snapshot of overall activity, and are not a reflection of total sales or listings throughout the year.

Bron: Zoopla, Mike Del Perte analysis

2 Next generation immokantoren

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

Purplebricks' Instructions per Local Property Expert (LPE)



Met SweepBright springen vastgoedmakelaars mee op de kar van deze *next generation agencies* en kunnen ze een aanzienlijke voorsprong nemen op de concurrentie.



Bovendien heeft deze moderne aanpak geen invloed op het personeelsbestand en de tewerkstelling: er wordt met evenveel mensen veel meer bereikt en gepresteerd. Integendeel zelfs: de uiterst snelle bedrijfsgroei zorgt er bij de aangehaalde internationale voorbeelden voor dat er zelfs even snel veel meer personeel tewerkgesteld wordt.

Purplebricks' Employee Growth



Average tenure **1.3 years**

Bron: LinkedIn company stats, February 2018.

3 Regio's

SweepBright is wereldwijd actief en zet vanuit zijn kantoren in Antwerpen en New York de vastgoedwereld op zijn kop.

Dankzij een partnership met de Mexicaanse zoekertjessite Segundamano krijgt SweepBright nu ook een stevige voet aan de grond in de gigantische Zuid-Amerikaanse vastgoedmarkt.

Eerder al zette een samenwerking met Real Estate Institute Queensland de deur naar de sterk groeiende Australische markt open voor SweepBright. Voorjaar 2019 opent de Antwerpse start-up er een kantoor.

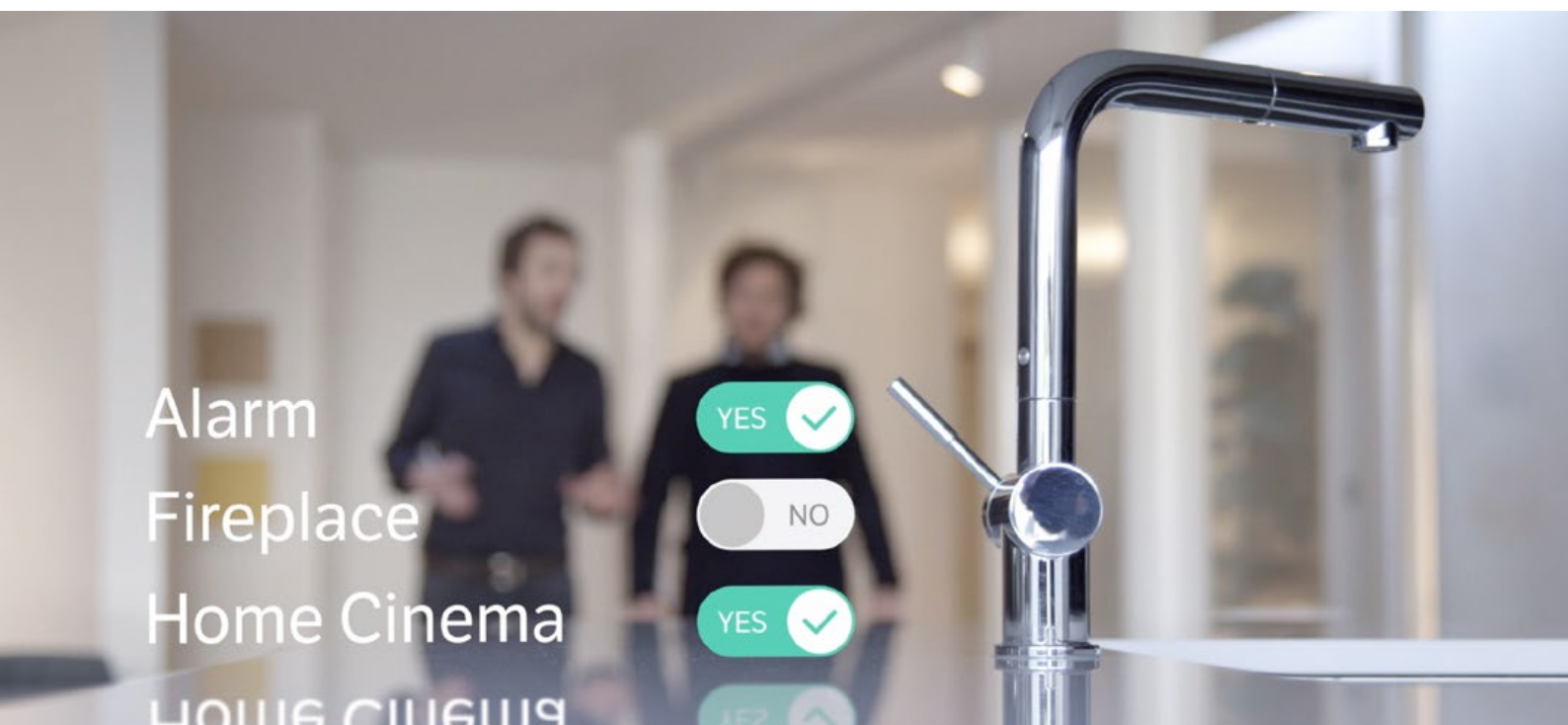


4 Prijs

Voor gemiddeld 60 euro per maand per gebruiker, genieten vastgoedmakelaars van de voordelen van SweepBright. Voor grotere kantoren zijn er speciale tarieven tot 40 euro per gebruiker per maand.

De makelaar krijgt hiervoor een waaier aan moderne troeven in handen:

- Aanbiedingen maken en publiceren in enkele minuten tijd
- Woning en geïnteresseerde contacten worden automatisch aan elkaar gematcht
- CRM speciaal ontworpen voor vastgoedagentschappen
- Professionele en gepersonaliseerde *mobile responsive* website
- Beschikbaar zowel op smartphone als op desktop
- Gratis 15 dagen proefperiode
- 7/7 support



5 Historiek SweepBright

- JANUARI 2016** Yoram Speaker en Raphael Bochner richten SweepBright op.
- MEI 2016** Business angels Pieterjan Bouten en Louis Jonckheere van het softwarebedrijf Showpad zien meteen het potentieel van SweepBright en investeren in de start-up. Ook Jeroen Lemaire van appbouwer In The Pocket investeert.
- MAART 2017** Volta Ventures investeert 1,5 miljoen euro en geeft zo een grote injectie aan SweepBright.
- FEBRUARI 2018** SweepBright zet voet aan wal in Australië dankzij een samenwerking met het REIQ (Real Estate Institute Queensland).
- JUNI 2018** Century 21 Benelux zet de technologie van SweepBright in voor een nieuw digitaal platform voor al hun makelaars.
- SweepBright kan de Zuid-Amerikaanse markt beginnen te veroveren dankzij een partnership in Mexico met het zoekertjesplatform Segundamano van de Noorse mediagroep Schibsted.
- OKTOBER 2018** Dankzij een succesvolle A-ronde haalt SweepBright 2,3 miljoen Euro op. Investeerders zijn opnieuw Volta Ventures, Pieter Jan Bouten en Louis Jonckheere (Showpad) en Jeroen Lemaire (In the Pocket). Ook Cennini Holdings, QuaeroQ en een aantal privé-investeerders rond vermogensbeheerder Quaestor investeren in SweepBright.
- VOORJAAR 2019** Opening SweepBright-kantoor in Australië.

6 Het SweepBright Team

SweepBright is met 15 medewerkers gevestigd in Antwerpen en New York. Binnenkort opent de start-up een kantoor in Australië.

Ook het team is in volle expansie. SweepBright neemt volop getalenteerde en gemotiveerde salesmedewerkers en ingenieurs aan.

Vacatures: <https://sweepbright.com/careers/>



Raphael Bochner

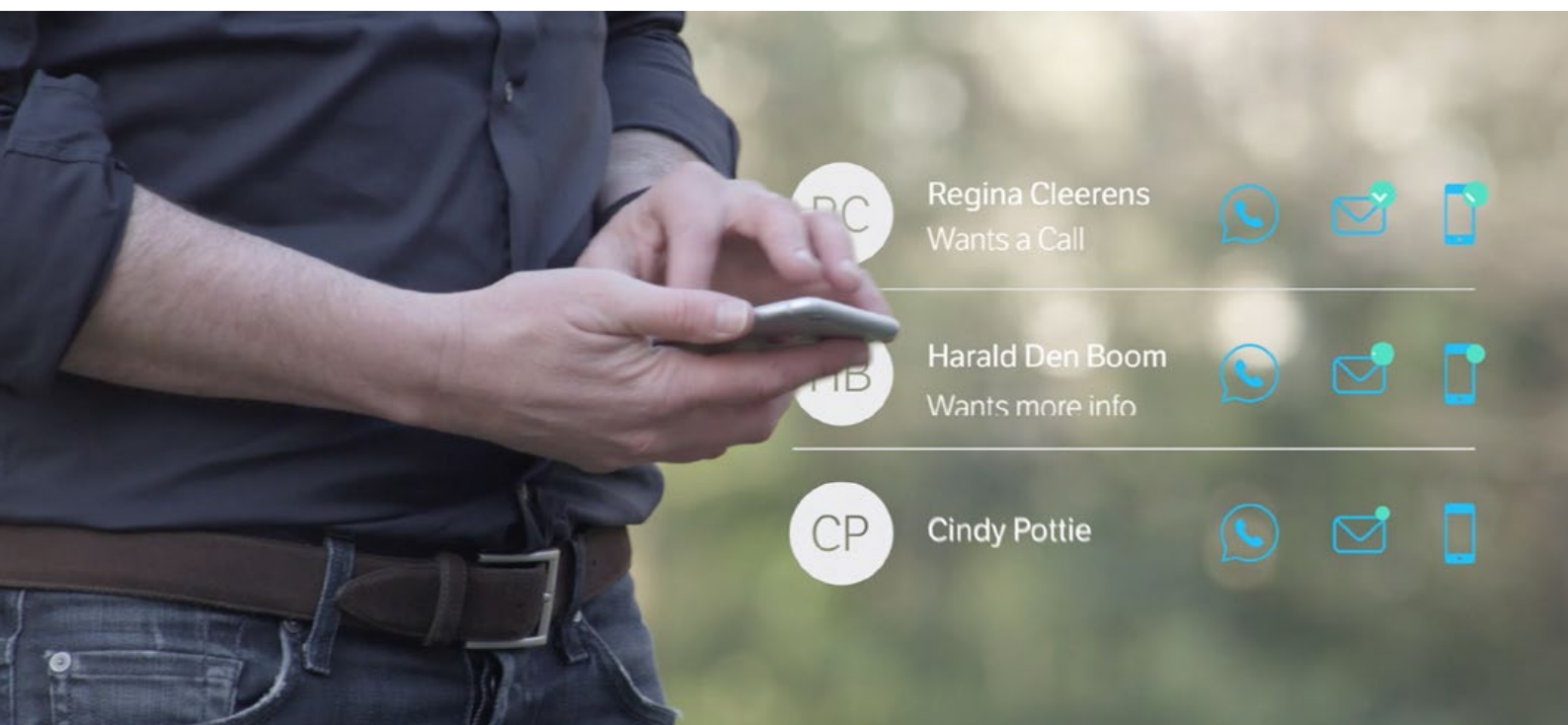
CEO SweepBright

Raphael Bochner (42 jaar) studeerde Management Engineering aan de Solvay Brussels School en Management aan de Universitat Carlos III in Madrid. Hij deed ervaring op in de vastgoedtechnologie en de reclamesector voor projectontwikkeling in België, Frankrijk en Luxemburg. Bochner merkte dat er geen enkele tool was die het werk van een vastgoedmakelaar digitaliseert en in een gecentraliseerd online platform samenbrengt. Hij besloot om samen met Yoram Speaker zelf een platform te ontwikkelen.

Raphaël Bochner is naast CEO van SweepBright, ook strategisch adviseur bij Gabari, het toonaangevend vastgoedreclamebureau dat hij in 2009 oprichtte met Yoram Speaker. Gabari werd door Deloitte genomineerd tot één van de Fast 50 Tech Companies in 2016.



7 Partners



7 Partners

SweepBright mag sinds haar lancering in 2017 al een aantal mooie namen tot haar partners rekenen.



CENTURY 21.

“Door de complexiteit van het medialandschap - denk maar aan zoekertjessites en sociale media - en de explosie van het aantal communicatiekanalen zoals e-mail, telefoon of chat wordt het voor makelaars steeds moeilijker om hun opdracht efficiënt uit te voeren zonder een robuuste technologische ruggengraat. Bovendien zijn vastgoedmakelaars vaak onderweg. We hadden dus dringend nood aan een moderne, flexibele en mobiele aanpak; een technologie die we kunnen combineren met andere tools en apps. We geloven dat een makelaarskantoor geen tech-bedrijf moet worden, maar dat moderne immokantoren technologisch ondersteund moeten worden. Deze visie heeft ons gebracht tot de samenwerking met SweepBright en NRB. Century 21 Benelux zet hiermee een kolossale stap vooruit.”

Isabelle Vermeir, CEO van Century 21 Benelux



“Ik ben zeer onder de indruk van de “can do” mentaliteit van Raphaël en nog meer van de fantastische feedback die ik kreeg van de vastgoedmakelaars die ik contacteerde. Ik zag zelf hoeveel manueel werk er nog moet gebeuren om een pand te registreren. Ook de marktomvang trok ons aan. Wereldwijd zijn er miljoenen vastgoedprofessionals die smeken om een oplossing die hen helpt bij het verminderen van hun werkdruk.”

Frank Maene, Managing Partner bij Volta Ventures

7 Partners



Met een geconsolideerde omzet van 323 miljoen euro en meer dan 2.000 medewerkers behoort de NRB Groep vandaag tot de top drie van de Belgische ICT-sector.

NRB helpt zijn klanten de troeven van ICT ten volle te benutten om hun processen te optimaliseren en te versnellen, om te innoveren en om hun business te laten groeien en te veranderen met het oog op een betere aansluiting bij de nieuwe digitale realiteit.

In die context biedt NRB een compleet gamma van diensten aan rond vier assen: consultancy-, software-, infrastructuur- & clouddiensten en managed staffing.

NRB richt zich tot de publieke en sociale sector, de energie- en nutsbedrijven, de financiële diensten, en de industrie, terwijl Trasys International – dat deel uitmaakt van NRB – zich toelegt op de Europese en internationale instellingen en bedrijven.

De filialen van de NRB Groep bieden gespecialiseerde sectorspecifieke oplossingen aan: Xperthis aan de gezondheidssector; CEVI, Logins en Civadis aan lokale overheidsdiensten.

Meer informatie vindt u op www.nrb.be.



Schibsted Media Group is een internationale mediagroep die de grootste kranten van Zweden en Noorwegen beheert. Daarnaast is de groep actief in de reclamesector in meer dan 22 landen in Europa, Azië, Afrika en Amerika.



Segundamano is hét grootste Mexicaanse zoekertjesplatform en maakt deel uit van de Noorse mediagroep Schibsted. Met meer dan 2 miljoen zoekertjes en tien miljoen unieke bezoekers per maand is Segundamano de ideale partner voor SweepBright om Zuid-Amerika te verkennen en veroveren.



WelInvest is een nieuwkomer in de Belgische vastgoedmarkt die meteen koos voor de 'next generation agencies' aanpak en gebruik maakt van de technologie van SweepBright. De hoge klanttevredenheid toont dat WelInvest een success story is.

7 Partners



Het investeringsfonds van
Matexi Group



Louis Jonckheere



Jeroen Lemaire



Pieterjan Bouten



8 Media

Meer weten over SweepBright?

Deze video's tonen hoe SweepBright de vastgoedsector vernieuwt:

[Over SweepBright](#)

[SweepBright Product Tour](#)

[SweepBright Long Product Tour](#)

SweepBright op sociale media:

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

[Website](#)

[YouTube](#)

9 Perscontact

Wenst u meer informatie, of hebt u interesse in een interview?

Neem dan contact op met

Saar Dietvorst

Persverantwoordelijke SweepBright

Saar@contentcats.be

+32 468 19 75 07

