

Ecoosol voit le jour

DÉVELOPPEMENT DURABLE La coopérative pour la promotion d'installations solaires à l'échelle locale s'est officiellement constituée hier, à Sonceboz.

PAR MARISOL HOFMANN

C'est au cours d'une soirée ensoleillée que la coopérative pour le développement d'installations solaires et la mobilité électrique dans la région Ecoosol (lire Le JdJ du 2 juin) a officiellement vu le jour. Son assemblée constitutive s'est tenue hier, à la halle de gymnastique de Sonceboz-Sombeval en présence d'une vingtaine d'intéressés. Pierre Amstutz et François Roquier, qui sont à la base de cette démarche, se partageront la présidence. «Cette configuration m'a semblé des plus logiques car ce sont deux personnes motivées, compétentes et bénéficiant d'un large réseau social qui se sont beaucoup investies pour mener à bien ce projet», a justifié Olivier Carnal, CEO de Sontex qui assumera quant à lui le rôle de caissier. Un point de vue que l'assemblée a semblé partager puisqu'elle a validé

la proposition de composition du comité. Celui-là est donc constitué de six membres: les trois personnes précitées ainsi que Jean-Luc Juvet, conseiller en énergie pour la région de l'association Jura bernois.Bienne (Jb.B), Hansuli Gerber, pasteur à la retraite de Villeret et Bibiana Merazzi, en tant que représentante des autorités de Sonceboz-Sombeval. «Il est très réjouissant pour notre commune d'avoir des personnes qui

s'engagent pour un projet d'avenir comme celui-ci. Un projet qui nous tient particulièrement à cœur et qui, nous l'espérons, en inspirera de nouveaux dans d'autres communes», s'est-elle exprimée. Jean-Luc Juvet a également relevé qu'il est dans l'intérêt de Jb.B de soutenir une coopérative qui souhaite promouvoir l'énergie solaire ailleurs dans le Jura bernois.

Un projet qui fait sa place au soleil

Si le premier projet d'Ecoosol se concrétisera prochainement en collaboration avec l'entreprise Sontex, qui a décidé de se doter d'une installation photovoltaïque pour produire une partie de l'électricité qu'elle consomme, son ambition ne s'arrête, en effet, pas à Sonceboz. Pour rappel, les initiateurs d'Ecoosol ont lancé une sous-



De gauche à droite: Olivier Carnal, Jean-Luc Juvet, Bibiana Merazzi, François Roquier, Pierre Amstutz et Hansuli Gerber veilleront au bon fonctionnement de la coopérative Ecoosol. MAH

cription pour un financement participatif en proposant à de potentiels intéressés – privés, entreprises, associations ou autre – de soutenir ce premier projet dont les coûts sont budgétés à 250 000 fr. en acquérant une ou plusieurs parts de la coopérative. Plus d'une vingtaine d'investisseurs ont répondu à l'appel, dont trois entités bour-

geoises – la commune de Saint-Imier, ainsi que les autorités et la bourgeoisie de Sonceboz-Sombeval – deux entreprises et des privés pour prendre des parts allant de 1000 à 50 000 fr. «Et il y en a d'autres qui se profilent», s'est réjoui Pierre Amstutz. Les montants promis s'élevaient à quelque 226 000 fr. «C'est très encourageant»,

s'est enthousiasmé à son tour Olivier Carnal. «Nous avons quasiment les fonds nécessaires pour démarrer le projet.» Le début des travaux est prévu pour cet automne. «Nous estimons la mise en service de l'installation SONTEX pour le printemps 2022», a encore indiqué Olivier Carnal. Quant à la prochaine assemblée, elle devrait avoir lieu en début d'année prochaine.

“ Nous avons quasiment les fonds nécessaires pour démarrer le projet. C'est très encourageant. ”

OLIVIER CARNAL
CEO DE SONTEX
ET MEMBRE DU COMITÉ D'ECOOSOL

PUBLIREPORTAGE

Comment vendre son bien immobilier au meilleur prix? Entretien avec l'agence Neho, leader en Suisse romande

IMMOBILIER L'agence immobilière Neho s'est initialement fait connaître grâce à son modèle de vente sans commission, mais c'est bien la capacité de ses agents à vendre les biens aux meilleurs prix qui lui a permis de devenir leader sur le marché de la vente immobilière!

Pour s'assurer de vendre chaque bien au meilleur prix, Neho n'a rien laissé au hasard: l'agence a mis en place un processus éprouvé, basé sur 3 piliers.

Une évaluation au plus juste, réalisée par des agents expérimentés

Pour réaliser une évaluation d'un bien au plus juste, l'expérience de l'agent est la clef. C'est pourquoi les agents Neho connaissent parfaitement leur région et les spécificités des différents

quartiers: l'expertise de terrain est indispensable pour pouvoir évaluer la situation d'un bien et l'ensemble des détails qui contribuent à le valoriser. À cette expertise s'ajoute l'utilisation de la technologie, notamment différents logiciels de pointe permettant d'analyser les évolutions du marché. Cette complémentarité digital-terrain permet aux agents Neho d'apprécier et de valoriser au plus juste les biens de leur client, étape clef d'une vente au meilleur prix.

Une importante base d'acheteurs, un atout décisif

En qualité de leader du courtage immobilier suisse, Neho gère la vente de nombreux biens immobiliers et rentre donc en contact avec de très nombreux acheteurs. Ces derniers sont soigneusement répertoriés en fonction de leurs préférences en termes de région, type de biens, taille, budget, etc... La base d'acheteurs de l'agence Neho compte aujourd'hui plus de 50'000 acquéreurs en recherche active, et constitue l'une des plus grosses bases d'acheteurs de Suisse. Ainsi, lors de la mise en vente d'un nouveau bien, Neho est à même de lui donner rapidement une visibilité importante auprès d'acheteurs qualifiés en fonction du type de bien recherché. À cela s'ajoute une diffusion rapide sur l'ensemble des portails immobiliers afin d'accroître le nombre d'acheteurs potentiels. Ces deux éléments combinés contribuent à générer rapidement de l'intérêt pour les nouveaux biens immobiliers mis en vente, à attiser la demande, augmentant ainsi les chances d'une concurrence entre les différents acheteurs, élément clef pour une vente au meilleur prix.

La technologie la plus avancée du secteur immobilier

Une fois l'évaluation terminée, le pro-



Un agent local Neho lors d'une estimation immobilière.

priétaire vendeur peut choisir de "tester" le marché en proposant un prix légèrement plus haut que l'évaluation. Cependant, un bien qui reste plusieurs mois sur le marché en raison d'un positionnement trop élevé est désastreux pour ses propriétaires. Plus un bien reste longtemps en ligne, moins il aura de visites, les acheteurs pensant qu'il est potentiellement pourvu de défauts cachés. Grâce au nombre important de biens vendus par Neho depuis plusieurs années, l'agence a mis en place des modèles statistiques qui permettent après quelques jours de diffusion du bien, en fonction de différents critères tels que l'intérêt suscité au travers des demandes de visites, la localisation, les spécificités, etc..., d'es-

timer les probabilités de vente au prix défini, afin de pouvoir ajuster celui-ci rapidement si nécessaire. Cela contribue ainsi à vendre le bien au meilleur prix, sans prendre le risque de ralentir la vente.

COMPARATIF DES SERVICES	Agences traditionnelles	Agence Neho
Tarifcation des agences	Commission au pourcentage de 3,5% à 5%	Prix fixe de CHF 9'500.- dont CHF 6'500.- lors de la vente
Estimation immobilière précise sur place	✓	✓
Mise en valeur du bien immobilier (visite virtuelle & photos professionnelles)	✗	✓
Réalisation de plans au laser	✗	✓
Publication de chaque annonce sur plus de 30 portails immobiliers suisses	✗	✓
Gestion des visites d'acheteurs	✓	En option (CHF 200.- / visite)
Base d'acheteurs actifs régulièrement actualisée	✗	✓
Conseils juridiques et fiscaux	✓	✓
Accompagnement jusqu'à la signature devant notaire	✓	✓

neho

PIERRE-FRÉDÉRIC
VON KAENEL
Responsable d'agence
Jura bernois
032 580 04 00
pierre-frederic@neho.ch
Estimez gratuitement
votre bien sur neho.ch