



ACTUALITÉ ÉCLAIRAGE



LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AU SERVICE DES PROFESSIONNELLS DE L'IMMOBILIER

À l'occasion du Salon Rent 2017, de nombreuses sociétés High-Tech ont présenté leurs nouveaux services en ligne pour les professionnels de l'immobilier. Des outils qui seront de plus en plus cruciaux pour être mieux informé et davantage compétitif sur le marché immobilier.

Agents immobiliers, notaires... Sans cesse, les nouvelles technologies ouvrent de nouvelles opportunités aux professions de l'immobilier pour améliorer leur relation clients. Très attendu, le Salon Rent « Real Estate & New Tech » leur permet, chaque année, de découvrir les outils que leur proposent les entreprises High-Tech. La version 2017 s'est déroulée, les 11 et 12 octobre, à La Grande Halle de La Villette à Paris, avec environ 4 000 participants. « La donnée (« data ») est partout », a insisté lors d'une conférence, Delphine Rigollier, directrice générale adjointe de 1000mercis, groupe pionnier du Data Marketing. Grâce à des outils développés par des professionnels des nouvelles technologies, les acteurs de l'immobilier peuvent accéder à des données ciblées qui leur seront de plus en plus cruciales voire vitales pour leurs activités. Sur un bien à vendre, un agent immobilier peut passer à côté d'acquéreurs potentiels. Avec les nouvelles technologies, sa marge d'erreur se réduit fortement. La société imm up a mis en place un service en ligne de veille opérationnelle en immobilier appelé TakTikimmo. Sous la forme d'un abonnement, un agent immobilier peut avoir une surveillance permanente de son secteur afin d'optimiser ses entrées de mandats. « Nous gérons 15 millions d'annonces qui sont en partie renouveler au quotidien, explique son gérant Stéphane Bouchère. Nous pouvons comparer les offres de nos clients avec celles de leurs concurrents ». Sur un même bien, l'agent immobilier pourra ainsi connaître les autres annonces immobilières. La société réfléchit à comment proposer des statistiques à leurs clients.

Personnaliser son flux d'information

Avec les nouvelles technologiques, le professionnel immobilier peut choisir son flux d'information. Par exemple, en entrant sa recherche sur les biens immobiliers à partir des prix au m², la zone géographique, le prix des biens comparables... L'agent immobilier se trouve ainsi conforter par rapport à son estimation de départ sur un appartement ou une maison. Grâce à son savoir-faire dans le traitement des données massives, plus connu sur le nom anglo-saxon « Big Data », la société Yanport, créée depuis trois ans, propose aux professionnels de l'immobilier des études d'estimation publiables en format PDF. Elle leur permet également de connaître les variations du marché. « Nous avons plus de 60 millions de biens répertoriés depuis 2014 et nous avons identifié plus de 40 000 professionnels », indique François Massot, Responsable produit de l'entreprise Yanport. Cette société voudrait encore plus améliorer l'information à leurs clients. Pour ce faire, elle serait intéressée de jouer la carte de la complémentarité avec Min.not (voire encadré), une entreprise du groupe ADSN (Association pour le Développement du Service Notarial). « Nous commençons à discuter avec Min.not. Nous souhaiterions travailler avec eux », ne cache pas François Comer, PDG de la société Yanport.

Faciliter la mise en relation entre professionnels

Pour saisir et développer les opportunités sur le marché immobilier, les professionnels ont tout intérêt de se connecter entre eux. La start-up spotmyflat.com l'a bien compris. Elle propose une plateforme d'apport d'affaires entre professionnels de l'immobilier. « Lancée



en version payante en janvier 2017, la plateforme permet une mise en relation entre des agents immobiliers ayant des biens immobiliers à vendre et des chasseurs immobiliers », explique Sophia Bourdekas, Directrice Générale Associée de spotmyflat.com. Favoriser les synergies entre professionnels a vocation à accélérer et sécuriser les transactions tout en élargissant les réseaux de chacun d'entre eux. L'agent immobilier peut remplir, en trois minutes sur la plateforme, le formulaire en ligne (nombre de pièces, étage ou non, photos ou non du bien, etc.). Grâce à un algorithme, le rapprochement est opéré entre les biens mis sur la plateforme et les professionnels qui en recherchent. « Il n'y a pas de moteur de recherche car nous proposons une plateforme Off Market, précise Sophia Bourdekas. C'est un gain de temps pour les professionnels avec des informations beaucoup plus calibrées ». L'objectif de cette plateforme est de mettre le professionnel au cœur de la transaction immobilière et de lui donner de la valeur ajoutée auprès de ses clients. Il s'ouvre de nouvelles opportunités qui correspondent aux attentes et besoins de sa clientèle. Ce qui va le sens d'une meilleure relation clients et donc vers sa fidélisation. « Les notaires pourraient s'y intéresser à terme, estime la Directrice Générale Associée. Pour l'instant, nous ne leur avons pas ouvert la plateforme mais cela le pourrait à terme ». Une start-up qui aimerait bien se développer sur toutes les grandes villes de France dans les mois à venir.

Des contrats en ligne pour les professionnels

Les nouvelles technologies peuvent également s'avérer très utiles dans le volet juridique du travail au quotidien des professionnels de l'immobilier. Fondée en 2013, la LegalLife propose en France la rédaction automatisée des documents juridiques 100 % en ligne. Depuis mars 2017, il développe une solution pour les promoteurs immobiliers. « Un client peut réserver en ligne un appartement neuf au promoteur immobilier », souligne Thomas Rivoire, co-fondateur de LegalLife. Concrètement, le contrat de réservation du promoteur avec son client est mis en ligne sur la plateforme. Ce dernier va répondre à des questions et verra peu à peu son contrat se générer. « Nous permettons à un promoteur immobilier de faire signer un contrat en ligne », insiste le co-fondateur. Pour un meilleur suivi, un outil partagé en ligne permet au promoteur, au

client et au notaire, des échanges par exemple sur les pièces à fournir pour constituer le dossier. Un tchat est aussi à leur disposition. « Cette collaboration sur la plateforme réduit le temps entre le contrat de réservation et l'acte authentique de vente », ajoute Thomas Rivoire. L'étude notariale 14 Pyramides Notaires a décidé, le 16 octobre dernier, d'adopter la technologie de LegalLife pour la gestion numérique des processus de vente en état futur d'achèvement. « Il n'existait pas jusqu'à présent de logiciel de gestion des ventes en l'état futur d'achèvement. Les tableaux de suivi des opérations tenus par chacun sont fastidieux à gérer et inefficaces, explique, dans un communiqué, Xavier Lièvre, associé de 14 Pyramides Notaires. La solution améliore de manière importante nos relations quotidiennes avec les promoteurs et les acquéreurs, et nous permet de nous concentrer sur le conseil ».

Mieux maîtriser un projet immobilier

Bien en amont, les promoteurs doivent avoir entre leurs mains tous les éléments indispensables pour connaître la faisabilité d'un projet immobilier. Créée en juin 2016 avec le soutien de la ville de Pau et de la communauté d'agglomération Pau Béarn Pyrénées, la start-up Urban & You propose un outil de simulation en ligne accessible en mode SaaS qui permet d'accéder aux règles d'urbanisme applicables à chaque parcelle. Les professionnels de l'immobilier, les collectivités locales et les particuliers peuvent ainsi visualiser leur capacité foncière en fonction des contraintes imposées par le plan local d'urbanisme (PLU). « Nous avons développé un algorithme qui nous permet de calculer les droits à bâtir d'une parcelle à partir des règles d'urbanisme, explique Nathalie Larradet, présidente de la société Urban & You. Nous sommes les seuls à le proposer ». Grâce à cet outil, le promoteur immobilier peut plus facilement effectuer une étude de faisabilité d'un projet. De son côté, le notaire obtient plus rapidement toutes les règles d'urbanisme décryptées et simplifiées qu'ils doivent joindre à chaque acte notarial. Quant aux collectivités locales, elles pourront ainsi connaître plus facilement l'impact de leurs décisions par rapport au PLU. La société Urban & You présentera, fin novembre à Paris, une solution aux collectivités locales à l'occasion du Salon des maires et des collectivités locales. **Frédéric Hastings**