



Dix jeunes pousses qui vont bouleverser l'immobilier

Du prêt bancaire au logement personnalisé, de nouvelles solutions numériques émergent.

Les 3 et 4 octobre, rendez-vous était donné aux start-up du monde immobilier, à la grande halle de la Villette (Paris XIX^e), où se déroulait le Salon Rent (Real Estech & New Tech) consacré aux nouvelles technologies de l'immobilier. « Depuis quelques années, cet événement prend de plus en plus d'ampleur avec la création de nouveaux emplacements », remarque un dirigeant de start-up. Plus de 200 exposants, français et étrangers, étaient ainsi présents à l'occasion de la sixième édition.

Qu'elles soient spécialisées dans la lutte contre les recours abusifs, l'amélioration des ventes de programmes immobiliers ou encore les ascenseurs, ces jeunes pousses étaient venues se faire connaître d'un plus large public. Parmi elles, « Le Moniteur » a sélectionné 10 start-up hexagonales dont les solutions innovantes pourraient bien transformer la vie des professionnels.

● Sophie Vincelot avec Maxime Hanssen

Switfi, le courtage en 15'

Et si cette start-up révolutionnait le courtage en prêt immobilier ? Créée en 2016, Switfi propose d'analyser en quinze minutes la capacité d'emprunt d'un futur acquéreur. Ce dernier répond à un questionnaire détaillé grâce auquel l'application estime le montant mensuel de remboursement avant de le rediriger vers les

partenaires bancaires les plus adaptés. Objectif : baisser de manière drastique le taux d'annulation des ventes, « estimé à 11 % pour les logements en Vefa », note Yann Nicodème, fondateur de la jeune pousse. La solution est proposée gratuitement aux professionnels, qu'ils soient constructeurs, aménageurs ou agents immobiliers.

LegalLife, un outil pour digitaliser les ventes

Son succès ne cesse de se démontrer. LegalLife, qui propose une solution pour digitaliser le processus de vente en Vefa dans l'immobilier neuf résidentiel, a déjà signé avec 46 promoteurs, dont Quartus et Demathieu Bard Immobilier, et ce après moins d'un an d'activité. « Nous rajoutons sans cesse de nouvelles modalités, comme la gestion des travaux modificatifs de l'acquéreur, pour que le promoteur puisse s'en occuper de manière totalement numérisée », présente Thomas Rivoire (photo), son cofondateur.

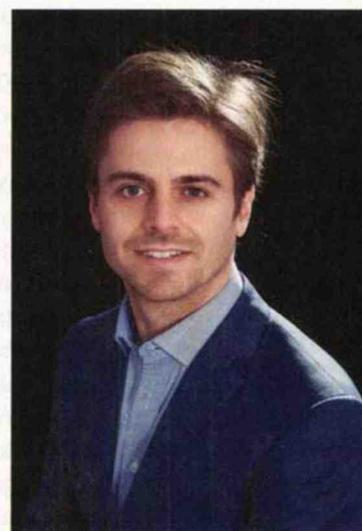
EP, le big data sur toute la ligne

Né en 2007, le Nantais est peu à peu devenu un incontournable du big data appliqué à l'immobilier. Initialement focalisé sur les travaux de rénovation énergétique, EP a déjà modélisé 50 millions de bâtiments, vectorisé 100 millions de terrains et analysé 8 millions d'annonces immobilières. En s'adressant aussi bien aux constructeurs et promoteurs qu'aux agents immobiliers, la start-up agit désormais « sur l'ensemble de la chaîne de valeur du secteur : identification du bien, commercialisation et vente, travaux et suivi de l'entretien », explique Yann Person, l'un des deux fondateurs d'EP, qui emploie 40 personnes.

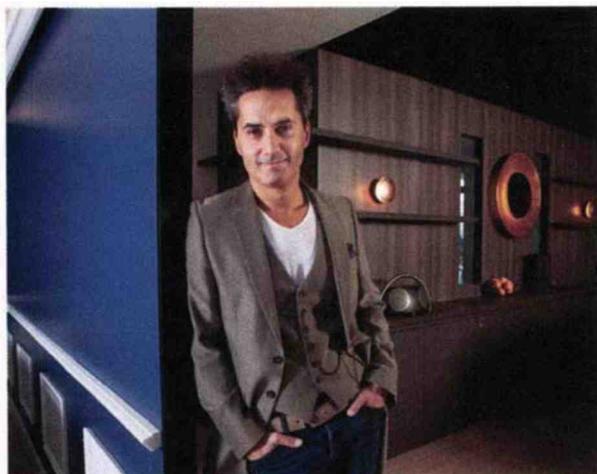
Attestis, la blockchain qui limite les recours abusifs

C'est à l'occasion du Salon Rent qu'Attestis a lancé officiellement sa solution. Grâce à une balise de géolocalisation, la plate-forme enregistre de manière continue l'emplacement et l'état du panneau d'affichage du permis de construire durant les deux mois réglementaires. Une fois le délai

de recours écoulé, le maître d'ouvrage peut télécharger des documents PDF stockés dans la blockchain, qui prouve l'intégrité de l'ensemble des fichiers. « Il peut ainsi démontrer qu'il a affiché le permis de construire sans discontinuer. L'idée est de le protéger contre les recours tardifs et parfois abusifs », avance Guilhem Ensuque, cofondateur de la jeune pousse.



LEGALIFE



NICOLAS SOUTIS/LE MONITEUR

Owwi, le concepteur de logements évolutifs

Un logement 100 % personnalisable. C'est la promesse faite par Grégory Van de Velde (*photo*) avec sa start-up Owwi. La jeune pousse propose d'aménager, à la convenance des ménages, des logements neufs dénués de cloisons grâce à un système utilisant des profilés électriques installés autour des murs porteurs. « Avec cette solution, les promoteurs gèrent moins de réserves à la livraison du logement », avance le dirigeant. La société, qui s'est associée à BNP Paribas Real Estate, a signé avec l'industriel Hager, qui fournit les profilés électriques.

WeMaintain, la maintenance d'ascenseurs en ligne

Son segment est peu banal : la maintenance et les travaux de réparation des ascenseurs. Fondée en 2017, WeMaintain propose une plate-forme en ligne de mise en relation directe entre

gestionnaires (syndics, bailleurs sociaux) et techniciens. « Les ascensoristes retrouvent une indépendance et les clients une plus grande transparence sur le prix des prestations », précise Jade Francine, cofondatrice de l'entreprise, qui a levé 1,8 million d'euros en 2018.

Leosquare, le compagnon des petites structures en quête du bureau parfait

Il s'est donné pour mission d'aider start-up et PME à trouver des locaux pour poursuivre leur développement. Avec son service de chasse de bureaux de moins de 500 m², Leosquare se positionne sur l'ensemble du parcours client : identification du besoin, prospection, visites, démarches administratives, négociation avec le bailleur, services de déménagement et travaux. Une alternative aux brokers.

Lok-Iz, le prospecteur 2.0

En rémunérant le bouche à oreille immobilier, Lok-Iz transforme chaque internaute en potentiel porteur d'affaires. Après s'être abonnés (69 euros ou 169 euros selon les options choisies), promoteurs et agents immobiliers sélectionnent une zone exclusive où toutes les offres des « lokizeurs » sont redirigées. Logements, commerces, terrains... La jeune pousse, créée en juin 2015 par Safir Hanafi et incubée à Station F, comptabilise déjà 300 partenariats professionnels.

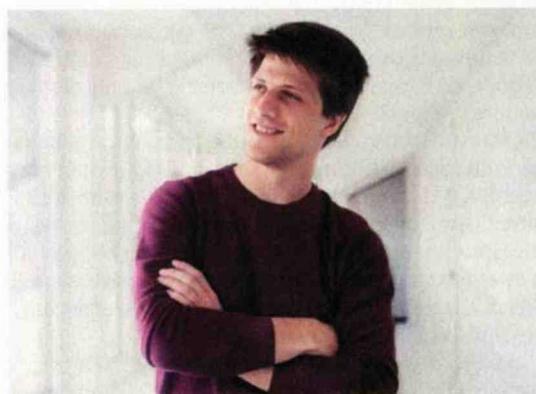
Virtual Building, le virtuose de la modélisation 3D

Autre solution pour booster la vente immobilière : proposer des solutions 3D. C'est la promesse de Virtual Building. Fondée en 2012, la jeune pousse lyonnaise développe pour ses

clients promoteurs (Diagonale, Nexity) des outils de modélisation, de maquette et des configurateurs 3D d'appartement grâce aux techniques des images de synthèse, du film d'animation et d'applications interactives.

Drawbotics, la super-boîte à outils du marketing immo

Une trentaine d'outils marketing réunis au sein d'un « magasin numérique », c'est l'offre proposée par Drawbotics. Et la gamme de solutions est large : création d'identité visuelle, site web, plan interactif ou encore collecte de données issues du comportement des prospects. Cette boîte à outils doit permettre aux promoteurs ou agents immobiliers de commercialiser plus efficacement leurs biens grâce à une « expérience utilisateur adaptée aux clients », explique son président, Xavier Claes (*photo*).



DRAWBOTICS