

Home > Entreprises > Immobilier: Comment les proptechs changent la donne

IMMOBILIER

Comment les proptechs changent la donne

🕒 temps de lecture: 21 minutes

🔗 Partager

🖨️ Imprimer



La start-up zurichoise (ici ses fondateurs Benedikt Köppel et Thomas Kessler) ambitionne de devenir l'un des leaders mondiaux de l'analyse des données sur l'occupation des espaces de travail.

© STUDIO Philipp Klemm

Environ 300 entreprises développent et commercialisent des technologies pour le secteur de l'immobilier en Suisse. Comment bousculent-elles les régies et les entreprises de la branche? Rencontre avec ces PME et ces start-up helvétiques qui travaillent de concert avec les acteurs classiques, récupèrent des parts de marché ou créent de nouveaux besoins. Erik Freudenreich et Blandine Guignier

Publié le 18.05.2021

La digitalisation de l'immobilier, accélérée par la crise sanitaire et le contexte de distanciation sociale, a mis en avant le domaine émergent des proptechs. Entrepôts pour l'e-commerce, espaces de bureaux désertés par le télétravail, déménagement à la campagne, la pandémie a modifié les habitudes en matière d'immobilier. Dans le secteur de la «property technology», ou proptech, l'heure est à la consolidation, selon l'analyste de Credit Suisse Fredy Hasenmaile. «Le rythme annuel des créations d'entreprises proptech ralentit et leur nombre dépasse désormais les 300 en Suisse.»

Mais les technologies de ces sociétés attirent toujours plus les convoitises. Plusieurs grands groupes, comme Bâloise, la Mobilière ou Helvetia, rachètent ou prennent des participations dans les start-up les plus prometteuses. Ainsi, en 2020, 81% des proptechs jugeaient les acteurs classiques de l'immobilier assez réceptifs ou très réceptifs à leurs solutions, contre seulement 63% un an auparavant.

Planification, financement, construction, intermédiation, gestion de portefeuilles ou des bâtiments: les entreprises proptech sont actives à tous les niveaux de la chaîne de création de valeur immobilière. Lesquelles d'entre elles ont observé un embellissement de leurs affaires durant la pandémie? Qui s'attirent les faveurs des grands groupes? Comment ces innovations sont-elles accueillies par les différentes professions de l'immobilier? Décryptage avec des entreprises et des experts du milieu.

1|Intelligence artificielle à tous les étages



La technologie transforme également la manière d'investir dans la pierre, comme le financement participatif.

Il n'y a pas si longtemps, trouver un nouveau logement passait par une prise de contact avec l'une des agences immobilières de la région de son cœur. Puis sont arrivés les premiers sites d'annonces spécialisés. Au début des années 2000, Immopool, devenu depuis Homegate, un des leaders du marché, recensait 17 000 objets. Un chiffre qui fait pâle figure en regard des 140 000 annonces de logements à louer ou à acheter que l'on peut découvrir aujourd'hui sur le site de Lookmove (+700%).

La start-up vaudoise, fondée en 2012, se targue de défricher cette jungle d'annonces, en réalisant une agrégation automatisée. «L'offre immobilière est fragmentée sur plus de 20 portails et des centaines de sites d'agence, explique Maxime Danibert, CEO et fondateur de Lookmove, qui emploie une vingtaine de personnes à Lausanne. Cette situation complexifie la recherche immobilière, les gens perdent du temps à parcourir de nombreux sites et ratent les bonnes affaires.»

Couper les intermédiaires

Afin de ne pas présenter d'annonces redondantes, périmées ou incomplètes, la jeune pousse a développé des algorithmes d'analyse qui trient en continu des annonces provenant de plus de 60 sites. «Nous avons intégré 26 critères, tels que l'emplacement, le prix ou la qualité des photos, de manière à pouvoir mettre en avant automatiquement les meilleures annonces.» La jeune société, qui ambitionne de s'étendre en Europe, prévoit par ailleurs une nouvelle levée de fonds pour ajouter à sa plateforme des outils destinés aux courtiers.

Le recours aux nouvelles technologies permet aussi de revoir certaines manières de faire bien rodées du secteur. C'est l'ambition de l'entreprise Neho. Cette agence immobilière 2.0 propose aux particuliers de vendre leur bien en échange d'une commission fixe d'environ 10 000 francs, là où les acteurs traditionnels demandent un pourcentage de 3% du prix de vente, ce qui représente en moyenne de 30 000 à 50 000 francs pour un appartement ou une maison individuelle. «Notre offre est partie d'un triple constat: l'apparition des portails en ligne a fait dégringoler la valeur ajoutée des agences, l'avènement des outils de gestion de la relation client (CRM) a permis de grandement simplifier le travail des courtiers et, enfin, les prix ont doublé, voire triplé ces vingt dernières années, alors que le taux des commissions est resté le même», avance Eric Corradin, CEO et cofondateur de Neho.

>> Lire aussi: [Neho bouscule les codes du courtage immobilier](#)

Un modèle d'affaires rendu possible par un recours accru aux outils digitaux, qui permettent d'automatiser certaines tâches chronophages. «L'ensemble du processus de vente se déroule via notre plateforme développée en interne, ce qui permet au propriétaire-vendeur de suivre l'évolution de sa vente et le travail du courtier.» L'entreprise a également mis en place un système de visite virtuelle, dans le but de mieux cibler les acheteurs potentiels. Enfin, 90% des visites physiques sont effectuées directement par le propriétaire, la présence du courtier étant facturée en sus. Lancée en février 2018 avec quatre collaborateurs, la plateforme vaudoise emploie aujourd'hui plus de 60 personnes dans toute la Suisse et a enregistré sa 1000e transaction courant avril, pour un total de valeur de transactions de plus de 1 milliard de francs. Elle a enregistré une croissance de 150% entre 2019 et 2020, et prévoit une progression identique cette année.

Nous nous sommes rendu compte que la révolution digitale n'avait pas eu lieu au début de la chaîne.

Une progression qui fait grincer des dents la concurrence établie. «La commission d'agence représentait jusqu'ici une véritable poule aux œufs d'or, beaucoup de courtiers finançant le reste de leurs activités grâce à elle, souligne le directeur de Neho. Depuis notre lancement il y a trois ans, nous n'avons observé que très peu de réactions de leur part, ce qui est une chance pour nous, car il existe une réelle attente du marché et nous sommes les seuls à même d'y répondre.»

2| Des investissements revisités

La technologie transforme aussi la manière d'investir dans la pierre. Ainsi, la plateforme genevoise Foxstone fait figure de pionnière dans l'investissement participatif immobilier en Suisse romande. Elle propose de devenir copropriétaire d'immeubles résidentiels, avec un apport minimum de 10 000 francs, et revendique à l'heure actuelle plus de 11 000 particuliers séduits par sa proposition. La société SwissLending, basée à Genève, utilise elle aussi le principe du financement participatif, mais s'est spécialisée dans le prêt pour les professionnels de l'immobilier.

>> **Fonds immobiliers versus crowdfunding: que choisir?**

De nouveaux outils apparaissent aussi pour aiguiller les promoteurs ou les régies dans leurs prochains coups de pioche. Exemple avec l'outil de prospection numérique développé par la start-up genevoise Popety.io. Son principe? Etablir une cartographie de l'ensemble des parcelles constructibles de Suisse. «Les promoteurs font aujourd'hui face à une pénurie de terrains constructibles, particulièrement sur l'Arc lémanique, dit Thibault Clement, CEO de Popety. Une situation qui s'est accentuée avec l'adoption de la loi fédérale sur l'aménagement du territoire, qui encourage à exploiter les réserves à bâtir dans les zones déjà densifiées.»

L'outil développé par Popety.io agrège les données issues de différents registres communaux, cantonaux ou fédéraux. Celles-ci sont ensuite analysées automatiquement pour donner une note à chaque parcelle, en fonction de son potentiel de développement. «En discutant avec nos clients, nous nous sommes rendu compte que la révolution digitale n'avait pas encore eu lieu au début de la chaîne.» Le service

est proposé sous forme d'abonnements compris entre 500 et 1900 francs suivant le volume d'analyses souhaité, et compte aujourd'hui une trentaine de clients, un nombre doublé depuis l'automne.

>> **Lire aussi: Popety, ou comment trouver le terrain de ses rêves**

«L'exploitation des données est devenue un enjeu fondamental pour le secteur», remarque Marilyne Pasquier, professeure à la Haute Ecole de gestion Fribourg et responsable de l'Observatoire du logement et immobilier Fribourg. Ce projet, financé par une association, développe un système d'information de référence sur le marché du canton. «Mais ces données doivent être fiables pour pouvoir être employées à bon escient. Dans cette optique, je pense que les informations provenant directement des acteurs du terrain sont la meilleure option, même si certaines d'entre elles sont difficiles à collecter.»