



Visiter sans se déplacer, un gain de temps appréciable.

## NUMÉRIQUE

# TOUS EN LIGNE !

*De la recherche de logement aux travaux d'aménagement en passant par l'obtention d'un crédit, les outils digitaux jalonnent déjà le parcours des futurs propriétaires. Et ce n'est qu'un début !*

Par **PAULINE JANICOT** et **MARIE PELLEFIGUE**

**L**e secteur de l'immobilier, comme beaucoup d'autres, a vu ses habitudes bouleversées par le développement des outils numériques. Pourtant, même à l'heure de la « fintech », un acquéreur passe souvent par une agence pour trouver son logement et ne peut négliger les conseils de professionnels. « *Les métiers de l'immobilier sont, et resteront, liés à l'humain. Les nouvelles technologies permettent simplement de gagner en efficacité* », affirme Olivier Bugette, PDG de La Boîte Immo. Outre ce facteur humain, si l'immobilier met du temps à basculer dans le tout numérique, c'est aussi parce qu'il est extrêmement réglementé. En France, un véri-

table millefeuille fiscal touche les transactions, la location ou la détention d'un bien. Le secteur est de plus soumis à une série de normes et d'obligations et chaque mandature donne lieu à une avalanche de micro-dispositifs.

### LES INNOVATIONS SE DIFFUSENT...

Malgré ces freins, pour Vincent Pavanello et Robin Rivaton (1), le secteur est désormais mature et va se transformer plus encore via les nouvelles technologies. « *L'immobilier 2.0 existe déjà, car particuliers comme professionnels se sont appropriés les*

*outils numériques et les utilisent au quotidien* », souligne Vincent Pavanello. Ces outils numériques chamboulent aussi bien les habitudes des consommateurs, que les modèles économiques des entreprises. Pour preuve, les internautes ont dorénavant accès à une foule d'informations (prix au mètre carré, cartographie d'une ville, calculatrice financière...). Quant aux professionnels, ils utilisent tous les outils numériques (internet, visite en 3D, page Facebook...) pour proposer leurs biens.

### ... ET VONT CONTRIBUER À CHANGER LA DONNE

A l'avenir, « *les nouvelles technologies vont devoir s'adapter encore plus aux besoins de l'utilisateur pour lui faciliter la vie* », confie Olivier Le Gallo, directeur marketing, communication et data chez Seloger.com. Elles permettront aussi de trouver des solutions pour répondre à la problématique phare du secteur : se loger, justement. Pour diminuer les délais de construction, et réduire la pénurie de biens, le laboratoire de recherches LS2N de l'université de Nantes a développé un projet avec la métropole. Il a conçu une machine de taille XXL pour imprimer en 3D une maison destinée au parc social. « *Même si elle*



« ne remplacera jamais la construction traditionnelle, notre technologie va faire évoluer la conception des logements », confie Benoît Furet, professeur à l'université nantaise.

Au quotidien, l'immobilier 2.0 révolutionne la recherche, la vente ou la gestion d'un bien. Le secteur se partage aujourd'hui en deux camps. D'un côté, celui des précurseurs, qui ont plus de dix ans d'existence, qui continuent de développer des innovations et d'assurer leur diffusion. De l'autre, les petites entreprises « pépites », qui se lancent dans un domaine pointu pour faciliter les transactions.

### DES PRÉCURSEURS TOUJOURS À LA POINTE

Les sites comme Le Bon Coin (petites annonces), De Particulier à Particulier (vente entre particuliers) ou SeLoger (agrégateur de petites annonces immobilières) ont considérablement facilité la recherche et la vente d'un logement. Parmi eux, SeLoger a été le premier à se lancer sur internet puis à développer une galaxie de sites spécialisés (neuf, belles demeures...). Le groupe continue d'innover, puisqu'il a mis en ligne cet été un moteur de recherche intelligent. Son plus? Etre capable de croiser des critères comme la localisation d'une école ou la distance entre logement et travail. « Même s'ils démarrent sur la taille du logement et son prix, nos utilisateurs affinent ensuite leur choix grâce à ces critères avancés. Notre nouveau moteur de recherche vise à leur faire gagner du temps en amont », explique Olivier Le Gallo. Internet a aussi changé la donne en matière de financement, avec le développement des courtiers en crédit immobilier sur le web (Cafpi, Empruntis, Meilleurtaux, Vousfinancer...). « Sur notre site, nous enregistrons un nombre croissant de simulations de prêts, les internautes finalisent ensuite leurs dossiers après avoir visité le bien qu'ils convoitent », confie Maël Bernier, porte-parole de Meilleurtaux.com. Grâce aux cyber-courtiers, les e-emprunteurs profitent non seulement du taux le plus concurrentiel à l'instant T, mais aussi d'un crédit fabriqué sur mesure à moindres frais.



Des photos professionnelles sont un plus lors de la mise en vente d'un bien.

Enfin, l'arrivée du big data a aussi fluidifié l'accès à l'information. Dans ce domaine, MeilleursAgents.com, qui a fêté ses 10 ans cet été, est devenu une référence. La plateforme fournit gratuitement les prix de vente réels enregistrés par les notaires et ses 10000 agents immobiliers partenaires. Les acheteurs peuvent ainsi, en rentrant une adresse, obtenir une cartographie de l'immeuble et de ses voisins, colorisés selon leur prix moyen, avec un indice de confiance (plus il est élevé, plus les données sont récentes). En tant que vendeur, vous pouvez affiner en ligne ce prix en estimant votre bien après avoir précisé ses caractéristiques (étage, balcon, parking...).

### DES SERVICES DE NICHE ADAPTÉS AUX BESOINS

A côté de ces pionniers, « une nouvelle génération de start-up, dont certaines sont ultra-innovantes, se lance. Mais elles auront du mal à se développer sans l'appui de grands

groupes », analyse Sébastien de Lafond, président de MeilleursAgents.com. En mettant au point leurs propres techniques de géolocalisation et leurs algorithmes, ces « pépites » proposent des services de niche, gratuitement ou pour une somme modique.

Ainsi, de nombreux sites offrent d'aider les vendeurs désireux de se passer des agences immobilières tout en étant effrayés par l'ampleur de la tâche. Par exemple, Homagency accompagne le propriétaire pendant la vente de son bien (estimation en ligne, diffusion de l'annonce, planification des visites...), moyennant un forfait minimum de 39 € par mois. Pour cela, il travaille en partenariat avec d'autres solutions 2.0 innovantes comme OuiFlash (photos ou vidéos professionnelles à moindre coût) ou KelQuartier (informations sur une ville ou un quartier). Il assure aussi une diffusion de l'annonce sur plus de 50 sites (Le Bon Coin, Explorimmo, ParuVendu...). « Homagency ouvre une nouvelle voie pour vendre son bien via des moyens modernes regroupés en une seule plateforme, de manière simple, automatique et surtout très économique », précise Olivier Lanza, son fondateur.

Ceux qui sont pressés de vendre leur logement peuvent passer par Homeloop. Cette plateforme, directement inspirée du concept de l'américain OpenDoor, propose de le racheter en quarante-huit heures, avec une décote. Elle le cède ensuite dans les trois mois au prix de marché et encaisse la plus-value. Pour cela, le site a mis au point un algorithme d'évaluation fondé sur une centaine de critères (socio-économiques, démographiques...). « Grâce à nous, un vendeur évite de souscrire un crédit-relais onéreux », se



Avant tout, il faut bien choisir son quartier.



Les simulateurs aident à se projeter avant l'aménagement.



félicite son cofondateur Aurélien Gouttefardé. Le site ne sélectionne, pour Pheure, que des logements en Ile-de-France dont la valeur n'est ni trop faible ni trop élevée. Gagner du temps est aussi le credo de Livsty, qui veut aider les seniors à vendre leur logement en viager en moins de soixante jours. « L'achat d'un logement occupé par une personne âgée fait peur. Pour convaincre les acheteurs, nous mutualisons les risques auprès de plusieurs investisseurs », explique Grégoire Berger, à l'origine du projet.

### DÉNICHER LE BON PROFESSIONNEL

La mise en relation avec des professionnels est l'autre atout de la nouvelle génération de sites. Concrètement, leur modèle est calqué sur celui de Tripadvisor : des entreprises s'inscrivent pour proposer leurs services, puis le site en extrait une sélection pour les internautes selon certains critères (localisation, type de projet...). Ensuite, les utilisateurs notent les prestations et laissent un commen-

taire censé aider les suivants à faire appel aux meilleurs spécialistes. A titre d'exemple, Weflat aide ceux qui cherchent un architecte pour rénover leur logement. Une fois sélectionné, le professionnel est présent lors de la visite du bien et s'engage à répondre à toutes les questions techniques (état réel de la structure, estimation du montant des travaux...). Il envoie ensuite un compte rendu digitalisé synthétique, avec ses conseils. Sur le même principe, le site MISM Design (Mon intérieur sur mesure) propose les services d'architectes d'intérieur et de décorateurs pour des projets de rafraîchissement. Enfin, certaines plateformes fournissent directement des devis en ligne d'artisans (plomberie, électricité, carrelage...). Enchantier.com, Renovation man.com ou Travaux.com permettent à l'internaute de mettre en concurrence différents prestataires en quelques clics, puis de lancer son projet au meilleur tarif. Dans le secteur



Revendre vite et moins cher pour éviter un prêt-relais...

de la copropriété, Syndicalur, spécialisé dans le courtage en syndics, propose aux copropriétaires d'évaluer le leur et de les accompagner dans leur démarche au cas où ils décident d'en changer. « La structure accompagne alors les conseils syndicaux à travers cinq étapes clés : la visite de la résidence, l'appel d'offres, la rencontre des syndics, le choix du candidat et les formalités administratives, la préparation de l'assemblée générale », explique Francis Bourriaud, son fondateur.

### ACCOMPAGNER LE PROPRIÉTAIRE-BAILLEUR

Enfin, les particuliers qui envisagent d'investir dans un bien locatif ou veulent gérer leur patrimoine à moindre coût ont intérêt à utiliser les services de la fintech, qui développent des outils d'analyse ou d'aide à la décision pointus. Rendementlocatif.com permet, par exemple, de se renseigner en amont sur le marché locatif d'une ville, en fournissant le prix et le loyer du bien visé. Il calcule ensuite la rentabilité attendue, mais aussi la trésorerie mensuelle nécessaire pour

l'opération. Mieux encore, l'aspirant bailleur peut simuler plusieurs scénarios (vente au bout de dix ans...) ou obtenir des conseils personnalisés sur le bon régime fiscal à adopter. Dans la même veine, Bevouac.com cible ceux qui veulent investir mais n'ont aucune expérience en sélectionnant des investissements en fonction de critères de risques et de rendement. Enfin, pour faciliter la gestion des biens locatifs, le site InSito permet de déléguer la plupart des tâches courantes (avis d'échéance, régularisation annuelle, quittance de loyer...) tout en conservant la main sur le choix du locataire et des travaux. Rentila.com et Gererseul.com proposent peu ou prou les mêmes services. Les bailleurs ont donc l'embaras du choix pour gagner du temps. ■

(1) CO-AUTEURS DE « L'IMMOBILIER DEMAIN, LA REAL ESTECH, DES RENTIERS AUX ENTREPRENEURS » (2017, DUNOD).

### Et le législateur dans tout ça ?

Les réformes successives sur le logement n'ont intégré le numérique que très récemment. En 2014, la loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (Alur)

a notamment imposé des outils de gestion virtuelle aux syndics de copropriété. Dans la loi sur l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (Elan), discutée cet été, peu de mesures portent sur cette thématique. Les plus emblématiques sont

la création du bail dématérialisé, pour s'affranchir de nombreuses contraintes (multiples rendez-vous, impression de dizaines de pages...), et la fin de la mention manuscrite pour la caution, qui devrait devenir une procédure dématérialisée.