



nous rétracter. Nous comptons à ce jour 5 millions d'euros de transactions et 15 appartements vendus», détaille Aurélien Gouttefarde, son cofondateur.

## AVOIR TOUTES LES DONNÉES EN MAIN

Avec le nombre croissant de données en open data (accès libre), il suffisait de penser à les trier. C'est le principe du smart data. C'est sur ce filon que se positionne **CityScan**, application de « géodécision » qui permet d'obtenir une somme d'informations environnementales sur sa future adresse (nuisances, pollution, risques, transports, etc.). « Ce pourra même être un moyen de prédire le prix de revente d'un bien », assure Edouard Le Goff, son PDG.

## GAGNER DU TEMPS SUR LA PAPERASSERIE

Aujourd'hui, l'élaboration d'un compromis de vente peut s'effectuer via internet et smartphone. **Mynotary**, plateforme collaborative réunissant tous les intervenants d'une transaction, permet de gagner du temps sur les tâches pouvant être automatisées. « L'acquéreur n'a même plus besoin de se déplacer. Il suffit de se connecter pour suivre l'avancement de la vente », note Sacha Boyer, son cofondateur. Grâce à cet outil, tout est dématérialisé, du compromis à la procuration en passant par les nombreux documents relatifs à la loi Alur. « C'est beaucoup de paperasse en moins », conclut Sacha Boyer. Et, en plus, c'est écolo.

## TROUVER LE BON PROFESSIONNEL

L'immobilier se réinvente sur le modèle de ce qui fonctionne dans d'autres secteurs. Tel **Immodvisor**, dont le nom rappelle un célèbre comparateur de voyages. « Pour nous, la démarche est transparente et responsabilise les professionnels. Tous les avis sont certifiés et ils permettent à l'internaute de choisir le bon professionnel », souligne Jean-Philippe Emeriau, son fondateur. **CompareAgences** observe même une évolution de +10% par mois sur la requête « comparer les agences immobilières ». « Notre but est d'apporter une information toujours plus complète en amont, afin de rassurer les particuliers », explique Arthur Cassagnau, son cofondateur. Elisabeth Julien, une Marseillaise de 42 ans a créé **Ikimo9**, un site comparateur de ➤

## INNOVATION

# L'ACHAT AVEC LA SOURIS

*L'immobilier vit une véritable révolution numérique, inventant de nouveaux services en ligne. Vente en 48 heures, dématérialisation des compromis, annonces enrichies, tout est fait pour se simplifier la vie*

Par **MARION MARTEN-PÉROLIN**

**E**n seulement un an, l'immobilier a connu une révolution sur le Net. Des start-up ont développé des concepts novateurs répondant aux besoins des clients et des professionnels afin de gagner du temps en quelques clics. « On l'observe de plus en plus avec la virtualisation des relations clients, les visites à distance, les services de home staging [mise en valeur du bien, NDLR] ou l'avènement de la 3D », résume Hervé Parent, fondateur du salon Rent, le rendez-vous annuel dédié aux nouvelles technologies pour l'immobilier. Petit tour d'horizon des sites en vue.

## VENDRE SON LOGEMENT EN 48 HEURES

En s'inspirant de son grand frère américain Opendoor, **Homeloop** permet de vendre son appartement en 48 heures. Comment ? Le site, lancé en juin 2016, se porte acquéreur du bien (à Paris et en petite couronne, pour l'instant) après avoir vérifié l'intérêt de la transaction via les statistiques et les données du marché. « Nous avons pour objectif de le revendre après une rénovation complète. C'est une vraie prise de risque : en tant que professionnel, nous ne pouvons pas