

Achat immobilier ou location, les start-up s'invitent à toutes les étapes

Le secteur s'ouvre à l'innovation en même temps qu'Internet se répand dans nos vies. A la clé, une floraison de jeunes pousses.

LE MONDE ECONOMIE | 06.04.2017 à 12h40 • Mis à jour le 06.04.2017 à 16h15 | Par Isabelle Rey-Lefebvre

(journaliste/isabelle-rey-lefebvre/)



SEVERIN MILLET

Applications, logiciels, algorithmes, plates-formes numériques s'immiscent de plus en plus dans la négociation immobilière. Internet fait merveille pour rapprocher, sur ce marché très spécifique, une offre par nature limitée et rigide car localisée d'une demande contrainte par le secteur géographique

et surtout par le budget des candidats à la propriété ou à la location.

« *Aujourd'hui, avant de visiter et de se déplacer, les consommateurs réclament beaucoup d'informations, font des estimations en ligne, collectent des données sur le quartier et parfois en savent plus que des professionnels aguerris*, explique Fabrice Larceneux, chercheur spécialiste de l'immobilier au CNRS et à l'université Paris-Dauphine. *La profession n'est pas ubérisée mais bousculée, il faut qu'elle démontre sa valeur ajoutée.* »

« Autant de critères qui déclenchent l'achat »

Améliorer l'efficacité de la recherche immobilière, c'est l'objectif poursuivi par Antoine Huvé, fondateur de Cherchemonid.com. « *Si, à Paris, il est difficile de trouver un bien, en province, c'est l'inverse, ce sont les acheteurs qu'il faut convaincre* », raconte M. Huvé, 33 ans, fils d'un agent immobilier de Deauville. Ce diplômé de l'école de commerce de Normandie n'a pas voulu reprendre la belle agence de ses parents – pourtant bien placée avec une bonne clientèle –, car il a compris que le métier allait évoluer. Il a eu l'idée d'inverser le processus de recherche : le candidat à l'achat est invité à tracer sur la carte la zone géographique dans laquelle il prospecte, puis à décrire avec précision sa recherche et son budget. Il peut ainsi indiquer qu'il veut une maison avec une chambre de plain-pied, située hors lotissement, en centre-ville avec vue, proche de telle gare ou de telle autoroute. « *Autant de critères qui déclenchent l'achat mais que vous ne pouvez pas paramétrer sur les sites d'annonces classiques. Plus la demande est détaillée, mieux c'est !* », précise M. Huvé.

Cette demande est automatiquement adressée à tous les professionnels du secteur, agents, notaires, syndics, administrateurs de biens, mandataires. « *Les intermédiaires qui ont dans leur portefeuille un produit correspondant à cette demande répondent à une adresse mail consacrée. Ainsi, le particulier n'a pas à livrer son mail ou son numéro de portable, et le professionnel reçoit la demande d'un client qui a pris le temps d'explicitier sa recherche. Ils peuvent alors faire des remarques sur un budget qui serait irréaliste et ou indiquer qu'un autre quartier serait moins cher. Cela accélère les transactions et offre un gain de temps aux deux parties* », développe M. Huvé.

Il a lancé son site en août 2015 et a réussi à lever 600 000 euros auprès de business angels de sa région. Depuis la création du site, 150 000 mails de recherche ont ainsi été adressés aux 45 000 professionnels répertoriés, agents immobiliers mais surtout mandataires – ces professionnels qui travaillent à domicile sur Internet –, notaires, administrateurs de biens et syndics. Les consommateurs reçoivent entre cinq et quinze réponses en moyenne, et 63 % des professionnels restent en contact avec les particuliers ainsi mis en relation. Après une période de gratuité achevée au mois de février, le site compte quelques centaines d'abonnés professionnels pour 55 euros par mois. Certains réseaux comme Foncia ou Propriétés-privées se montrent fortement intéressés.

Noter les professionnels

Jean-Philippe Emeriau a, lui, repris l'idée du site de voyages Trip Advisor : à savoir, noter les agents immobiliers ou plus exactement de collecter les avis de leurs clients sur ces professionnels, comme le site américain le fait avec des hôtels ou des restaurants. Après dix ans passés dans la promotion immobilière, il a créé, en 2014, Immodvisor, le seul site d'avis de clients certifiés par l'Association française de normalisation (Afnor) pour éviter les avis bidonnés. « *Lorsque vous êtes acheteur ou locataire, vous ne choisissez pas votre intermédiaire, mais, quand vous vendez votre bien, faites construire ou achetez un bien neuf sur plan à un promoteur, ou encore confiez la gestion de votre bien à un administrateur ou à un syndic de copropriété, vous avez besoin d'avoir confiance en ce professionnel* », plaide M. Emeriau, qui reconnaît que la profession, souvent critiquée, accepte encore mal ce type d'évaluation. Pour lutter contre cela, il a sa recette : « *Ne pas laisser la parole aux seuls râleurs mais permettre à ceux qui sont satisfaits de s'exprimer.* »

Sous l'aiguillon des émissions télévisées consacrées à l'immobilier, comme celles de M6 animées par Stéphane Plaza, ou de la spectaculaire percée d'Airbnb, qui a su donner envie aux voyageurs de louer des appartements, les professionnels du secteur ont compris l'importance de la présentation des biens mais surtout des photos. Paradoxalement, pour louer pendant quelques jours pour les vacances, les clients disposent de nombreux renseignements sur la description et la localisation du bien, avec des dizaines de photos disponibles, tandis qu'ils doivent se contenter du minimum sur les sites d'annonces immobilières classiques. Un comble, alors qu'ils s'appêtent à acquérir un logement pour de longues années en déboursant plusieurs centaines de milliers d'euros.

Lire aussi : Avec 8,3 millions de voyageurs en France, Airbnb a battu ses records de fréquentation en 2016 ([/economie-francaise/article/2017/04/06/avec-8-3-millions-de-voyageurs-en-france-airbnb-a-battu-tous-ses-records-de-freque-ntation-en-2016_5106651_1656968.html](http://economie-francaise/article/2017/04/06/avec-8-3-millions-de-voyageurs-en-france-airbnb-a-battu-tous-ses-records-de-freque-ntation-en-2016_5106651_1656968.html))

« *Les photos sont déterminantes pour susciter le clic des internautes* », relève Thomas Rebaud, créateur de la plate-forme de photos Meero. Issu de l'école de management de Lyon, ce « serial entrepreneur » a mis au point avec des ingénieurs des robots qui retouchent automatiquement les photos des intérieurs des logements, « *un gain de temps énorme pour les photographes qui leur épargne une tâche fastidieuse* », soutient M. Rebaud. Avec ces auxiliaires électroniques, les contrastes sont rehaussés, il est possible de visualiser l'intérieur d'un appartement, tout en apercevant la vue de la fenêtre, et les perspectives mises à mal par le grand-angle qui permet d'agrandir les pièces sont redressées et le ciel comme les pelouses sont colorisés pour aboutir à des photos flatteuses. « *On peut habiller virtuellement de meubles un appartement vide, le relooker pour illustrer son potentiel* », insiste l'entrepreneur.



« Les photos sont déterminantes pour susciter le clic des internautes », relève Thomas Rebaud, créateur de la plate-forme de photos Meero. MEERO

Grâce à ce procédé, Meero casse les prix : 75 euros facturés sur lesquels le photographe touche entre 30 et 40 euros. « *Un quart d'heure de prises de vue suffit* », assure M. Rebaud. « *Plutôt une heure en moyenne pour toucher 30 à 40 euros, rétorque un des photographes membre de la plate-forme. C'est mal payé, mais cela apporte un complément d'activité, à condition d'être réactif aux propositions de reportage. Notre profession subit une rude concurrence et est, de fait, ubérisée.* »

Vendre tout en restant dans les lieux

Plus originale est la démarche de StayHome. Ce site de portage immobilier veut mettre en relation des propriétaires endettés, ou qui connaissent des difficultés financières, avec des investisseurs. Ces derniers vont acheter leur bien pour une durée limitée à cinq ans, éventuellement renouvelable, à 80 % de sa valeur. L'ex-propiétaire reste alors dans le logement et le louera avec un rendement garanti de 6,5 % pour le bailleur, mais calculé sur 80 % de sa valeur, donc très en dessous du marché. L'intérêt pour le vendeur est de pouvoir rester dans son logement tout en se désendettant grâce au prix de l'appartement. En cas de retour à meilleure fortune, il pourra le racheter au prix initial, sans perte. L'investisseur, lui, touche un rendement garanti de 6,5 % sans aucun frais, le locataire lui remboursant la taxe foncière.

Lire aussi : StayHome, la start-up qui vient au secours des propriétaires surendettés

(economie/article/2016/12/28/stayhome-la-start-up-qui-vient-au-secours-des-proprietaires-surendettes_5055034_3234.html)

C'est ainsi que cette ancienne salariée de France Télécom a pu se sortir d'un divorce difficile en rachetant la part de son ex-mari dans le logement. « *Mes voisins ne savent pas que je ne suis plus propriétaire de ma maison. Pour mes enfants, tout continue comme avant, sans déménager, en fréquentant les mêmes écoles. Quand ils seront indépendants et quitteront la maison, j'achèterai plus petit* », raconte-t-elle.

Les fondateurs de StayHome n'ignorent rien de ce type de situation douloureuse : en effet, Patrick Drack en tant qu'ancien banquier a dû régler le cas d'emprunteurs en difficulté, et Christian Lachaux, un professionnel de l'immobilier, a, lui, connu des déboires et a frôlé la saisie de sa maison. Pour développer leur start-up, les deux hommes visent le marché des 15 000 personnes saisies chaque année et les 124 000 propriétaires fichés à la Banque de France. « *Nous apportons une solution humaine en encourageant les investisseurs qui peuvent se grouper et les locataires à se connaître et à échanger sur leurs difficultés mutuelles. Mais il ne faut pas nous appeler trop tard à la veille de la mise en vente du bien à la barre du tribunal* », prévient M. Drack. StayHome a réalisé, en 2016, 80 ventes de ce type. L'initiative s'inscrit dans l'économie sociale et solidaire.

Ce foisonnement de start-up a pour ambition de moderniser la profession immobilière, assez peu technophile.

Lire aussi : Construction : Du rachat de biens aux malfaçons, des start-up ouvrent de nouvelles perspectives

(economie/article/2016/06/06/construction-du-rachat-de-biens-aux-malfacons-des-start-up-ouvrent-de-nouvelles-perspectives_4938700_3234.html)