

Les PropTechs, plus qu'un simple atout pour l'immobilier

Par **Thomas Rivoire**, cofondateur d'Unlatch, **Renaud Leroy**, cofondateur de Homeland et **Pierre Chapon**, cofondateur de Pretto

Télétravail, visioconférences, échanges sur des plates-formes collaboratives... La crise du Covid-19 a accéléré l'usage des outils de travail numériques dans toutes les entreprises. Mais plus important peut-être, elle a fait passer un cap aux services numériques et aux start-up qui les développent. Pour forcer un peu le trait, ils sont passés du statut de sympathiques gadgets innovants à celui de solutions désormais indispensables au succès des affaires. Et c'est sans doute dans le secteur de l'immobilier que cette évolution est la plus évidente.

Jusqu'à présent, en effet, nous consultions des annonces en ligne. Certains faisaient des visites virtuelles de biens, concevaient leur propre appartement, ou signaient leur contrat de réservation à distance. Des innovations permises par l'essor des PropTechs, ces start-up de l'immobilier au nombre de 400 aujourd'hui en France. Ces jeunes acteurs, dont nous faisons partie, ont investi tous les pans de l'immobilier, de la location à l'achat ou la vente de biens, de la construction à la gestion locative.

Physique vs digital

Mais dans l'esprit de beaucoup de professionnels de l'immobilier, le contact physique et les méthodes traditionnelles restaient préférables. Car si l'on peut visiter un appartement en virtuel, rien ne vaut une visite réelle pour « sentir » les lieux, arpenter



Renaud Leroy

le quartier. Pour voter les travaux en copropriété, il vaut mieux se voir. Pour signer son contrat chez un courtier, il faut plonger ses yeux dans le regard de son interlocuteur. Oui, face à l'affect omniprésent dans l'immobilier, que peut le digital ?

La crise a fait voler en éclats les attitudes réfractaires et les habitudes. Les promoteurs, dont l'activité était bloquée par le confinement, se sont hâtés de digitaliser leur processus de vente, les copropriétaires qui ont opté pour une assemblée générale dématérialisée, ont divisé par deux la durée de cette réunion, et les particuliers se sont tournés vers des courtiers en ligne pour finaliser leur dossier d'achat. Là où 60 % des banques ne pouvaient assurer la continuité des dossiers de nouveaux acquéreurs, les courtiers en ligne ont répondu présents pour un meilleur suivi et orientation vers les banques qui fonctionnent, sécurisant le projet des acquéreurs, et le chiffre d'affaires des clients et promoteurs.

Parce que, comme dans bien d'autres domaines, le digital a permis de maintenir le lien. De gagner du temps, pour tous. À l'instar des notaires. Si la profession était passée depuis quelques années déjà aux outils numériques, la crise a montré qu'il manquait une brique finale : le recueil du consentement à distance. Ce sujet est délicat car il touche au cœur du rôle du

notaire. Mais si demain, on retombe en confinement, va-t-on de nouveau mettre la finalisation des ventes à l'arrêt ? Même sans nouveau confinement, quelles solutions le secteur de l'immobilier au sens large va-t-il offrir aux consommateurs désireux de limiter leurs déplacements physiques, pour leur santé et celle des autres ?

L'agilité, le maître mot

Mais le succès actuel des PropTechs ne tient pas seulement à la crainte du prochain confinement. Les start-up de l'immobilier sont avant tout des vecteurs de rationalisation. Dans la tempête, elles ont démontré qu'elles avaient les reins solides et étaient acteurs à part entière, qui apportent l'agilité nécessaire aux professionnels pour affronter des situations compliquées, pour assurer la continuité de l'activité, pour gagner du temps, rendre un meilleur service et, au final, gagner de l'argent. Ces dernières semaines, peu de grands acteurs de l'immobilier se sont interrogés sur le ROI (return on investment) des solutions numériques tant il était évident.

Les changements d'usage sont actés et perdureront. Les acteurs pourront combiner visites en bulles de vente et achat en ligne. Les PropTechs ne sont pas l'ennemi du physique : elles en sont le complément, le miroir. Les acteurs qui l'auront compris seront encore là demain, plus forts et plus agiles. ■



Thomas Rivoire



Pierre Chapon