

# Digitalisation des métiers de l'administration de biens : de l'innovation à la généralisation des pratiques digitales



**Livre blanc**

octobre 2022

# SOMMAIRE

<b>Introduction – Bertrand Mulot</b>	5
<b>Ce qu'il faut retenir en six points clés</b>	6
<b>Avant-propos</b>	8
<b>1. Panorama des innovations</b>	
Les innovations digitales les plus utilisées par les administrateurs de biens	12
Les innovations digitales opérationnelles pour la gestion locative	16
Les innovations digitales opérationnelles pour le syndic de copro	28
<b>2. Les nouvelles facettes de l'ADB</b>	
Pourquoi les néo syndics et les néo ADB attirent les investisseurs ?	44
Les jeunes actifs face au choix location ou propriété	46
Investir en trois clics	48
La digitalisation de la location de vacances	50
L'ADB face à la Loi climat et résilience	52
Les nouveaux horizons de la caution et de la garantie	54
<b>3. Regards croisés</b>	
Henry Buzy-Cazaux	58
Xavier Lépine	60
Guillaume Martinaud	62
Olivier Safar	64
<b>Annuaire des proptechs</b>	66



# INTRODUCTION



**BERTRAND MULOT**

Directeur de  
Bessé Immobilier  
& Construction

L'an passé pour la 1<sup>ère</sup> édition nous avons voulu mesurer le chemin accompli par les administrateurs de biens sur la voie de la digitalisation des pratiques dans un contexte de sortie de crise COVID.

Pour cette 2<sup>e</sup> édition de notre livre blanc sur la digitalisation et l'administration de biens, nous avons souhaité faire un focus sur « où en est vraiment la profession du recours aux solutions digitales dans son quotidien ? »

Pour ce faire nous avons demandé à deux experts Hervé Parent et Jérôme Revy de nous accompagner tout au long de ce livre blanc pour dresser une photo impartiale des solutions à votre disposition. Nous sommes certains que leurs compétences sur les sujets que nous traitons dans ce livre blanc, sera le gage d'un travail exhaustif de très grande qualité.

Nous avons également souhaité à la fois recueillir la position des professionnels au travers d'un sondage qui permet de dégager les grandes tendances actuelles et de faire plus de place aux regards croisés tant de professionnels reconnus que de fortes personnalités du monde de l'immobilier qui apportent à ce livre blanc hauteur de vue et réflexion stratégique.

Dans la continuité de l'édition de 2021, nous constatons une progression constante du recours des professionnels aux solutions digitales proposées par plus de cent startup intervenantes dans les différents métiers de l'administration de biens. À cet égard nous relevons d'ailleurs une évolution dans le positionnement des startup, qui s'inscrivent dorénavant en plus grand nombre aux côtés des professionnels pour leur apporter les innovations technologiques que nécessitent amélioration des parcours clients et industrialisation des processus.

Chez Bessé, nous nous battons depuis plusieurs années pour que les différents acteurs puissent interconnecter leurs solutions digitales pour permettre aux professionnels de réaliser de véritables bonds technologiques qui soient synonymes de consolidation de leurs positions et développement de leur chiffre d'affaires.

Je remercie personnellement tous les contributeurs à cette seconde édition de notre livre blanc et souhaite qu'il apporte à ses lecteurs les éclairages nécessaires à une digitalisation réussie.



# CE QU'IL FAUT RETENIR EN SIX POINTS CLÉS

1

## PRÈS DE 100 PROPTECH PROPOSENT DES INNOVATIONS AUX ADB.

L'administration de biens dispose maintenant des outils pour prendre à son compte la digitalisation de la société.

2

## TOUS LES ASPECTS DES MÉTIERS SONT CONCERNÉS.

Relations clients, propriétaires ou locataires, prospections, mise en location, gestion de l'immeuble, etc. Chaque processus métier peut aujourd'hui bénéficier d'innovations.

3

## ET ÇA VA CONTINUER CAR LES INVESTISSEURS S'INTÉRESSENT AU SECTEUR.

Depuis longtemps les fonds estiment que l'immobilier peut être « disrupter » par la PropTech, mais c'est plus récemment qu'ils s'intéressent au BtoB.

4

## LES ADMINISTRATEURS DE BIENS ADOPTENT DOUCEMENT CES INNOVATIONS.

Le rythme de la gestion prudente n'est pas celui du buzz médiatique, mais le *momentum* de l'adoption des innovations est bien présent.

5

## INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET BLOCKCHAIN VIENDRONT BIENTÔT ACCÉLÉRER LES INNOVATIONS.

On perçoit bien le potentiel majeur de changement qu'elles pourraient entraîner, mais les applications concrètes tardent à venir.

6

## LES MÉTIERS PÉRIPHÉRIQUES SONT EN AVANCE ET PEUVENT ÊTRE DES EXEMPLES.

La location saisonnière et l'investissement immobilier sont très digitalisés et l'administration de biens peut s'inspirer de leurs pratiques.



# AVANT-PROPOS

## DE HERVÉ PARENT



Associé de PBA – Property Business Accelerator, cabinet de conseils en innovations digitales pour l'immobilier

Associé et Board Member de Proptechs : Enchères-Immo, Kapcher, Pinpo, Vestalis.

Membre du bureau du Club HEC Immobilier

Fondateur du salon RENT - Real Estate and New Technologies

Président de la FF2i - Fédération Française de l'Internet Immobilier

Co-auteur du Marketing de l'Immobilier, Dunod

La relation entre les tenants de la révolution internet et les professionnels de l'immobilier n'a pas toujours été un long fleuve tranquille.

On avait, d'un côté, des jeunes entrepreneurs proclamant qu'ils allaient disrupter l'immobilier et envoyer aux oubliettes l'ancien monde et de l'autre des professionnels aguerris, certains de contrôler le secteur grâce à leurs compétences et répétant que l'important c'est l'humain...

### L'histoire s'est écrite autrement

La plupart des startups qui ont essayé de révolutionner l'immobilier en s'adressant directement aux particuliers ont échoué, probablement en ayant sous-estimé la complexité du secteur et les montants nécessaires à la conquête du grand-public. On a maintenant une seconde génération d'entrepreneurs qui voient dans le BtoB, les services aux professionnels, un fort potentiel pour leur créativité et leur maîtrise du digital. Ces startups, devenues entre-temps des Proptech, sont aujourd'hui des partenaires des professionnels et ne songent plus ni à les remplacer, ni à les concurrencer.

Les administrateurs de biens ont compris l'intérêt des innovations proposées. La digitalisation généralisée et profonde de la société s'est imposée à tous. D'évidence, beaucoup de clients souhaitaient des prestations du 21<sup>e</sup> siècle. Et ce que proposaient les Proptechs permettait des gains de productivité et de gagner des parts de marché au détriment du direct particulier et des confrères. La crise du Covid a achevé d'ouvrir les yeux de ceux qui ont pu penser que rien n'avait changé.

### Un foisonnement de création d'entreprises et d'innovations

Comme le montre ce livre blanc, toutes les étapes des processus métier de la gestion locative et du syndic de propriété font l'objet de propositions innovantes et pour chaque étape plusieurs Proptech sont présentes. Un recensement exhaustif conduirait probablement à lister une centaine de startups, ce qui est manifestement trop. Ce nombre devrait diminuer dans les années à venir sous le double effet du darwinisme au profit des plus performants et de la consolidation du secteur autour des trois ou quatre pôles d'éditeurs de logiciels qui sont en cours de se constituer.

### Le meilleur reste à venir ?

Il faut garder à l'esprit que la révolution digitale est basée sur des technologies qui progressent rapidement, ce qui va se traduire par de nouvelles possibilités offertes aux professionnels. Mais surtout l'intelligence artificielle et probablement aussi la *Blockchain* vont ouvrir des horizons qui vont plus bouleverser le secteur que la première génération d'innovations a pu le faire.

L'avancée du traitement du langage va rendre disponible des agents conversationnels, les chatbots, qui pourront dialoguer avec les clients aussi bien, voir mieux, qu'un gestionnaire compétent. Ce peut être pour évolution majeure de la relation client et des méthodes de travail du secteur.

### Digital plus humain pour une meilleure expérience client

La bonne expérience client au sein de son parcours relationnel avec l'administrateur de biens est un subtil mélange de technologie et d'humain. Plus le monde se digitalise, plus l'humain (empathie, émotion, accompagnement) prend de l'importance. Et en conséquence, les équipes doivent apporter aux clients ce que le digital ne peut pas faire, mais avec comme préalable d'avoir mis en place les innovations digitales qui accompagnent le besoin d'autonomie des clients.

# PANORAMA DES INNOVATIONS



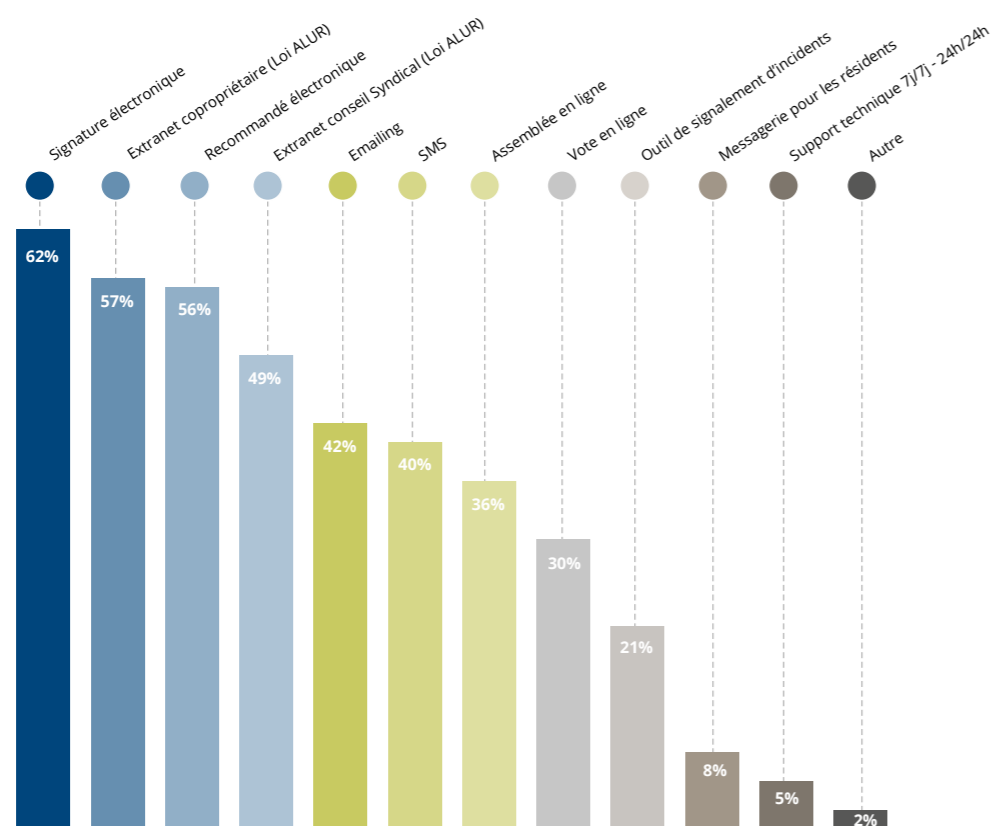
# LES INNOVATIONS DIGITALES LES PLUS UTILISÉES PAR LES ADMINISTRATEURS DE BIENS

Sondage réalisé en septembre 2022 avec un panel de 75 personnes

POUR LES ADMINISTRATEURS DE BIENS, LES INNOVATIONS DIGITALES SONT DÈS MAINTENANT DES OUTILS QU’ILS UTILISENT AU QUOTIDIEN. EN EFFET, 90 % DE SYNDICS DE COPROPRIÉTÉ INTERROGÉS DÉCLARENT UTILISER DANS LEURS PRATIQUES PROFESSIONNELLES QUOTIDIENNES AUX MOINS DEUX INNOVATIONS DIGITALES. ET POUR LA GESTION LOCATIVE, C’EST 100 % QUI ONT ADOPTÉ AU MOINS QUATRE INNOVATIONS.

## SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

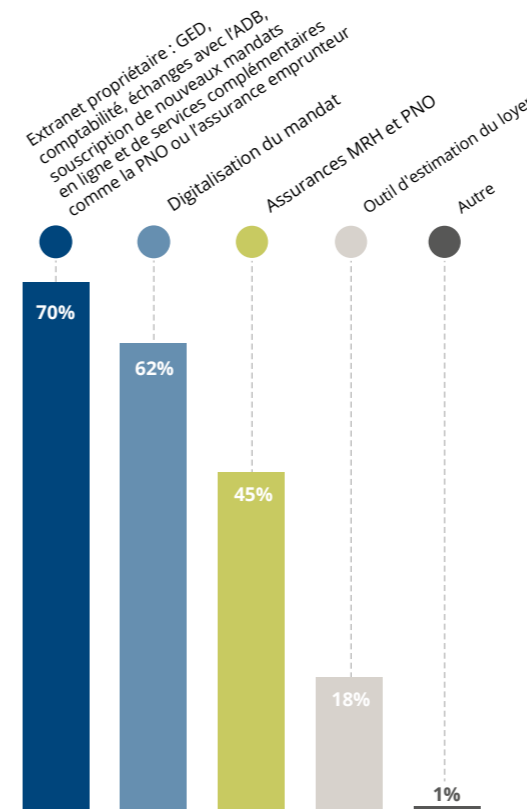
DANS VOS PRATIQUES PROFESSIONNELLES,  
QUELLES INNOVATIONS DIGITALES UTILISEZ-VOUS ?



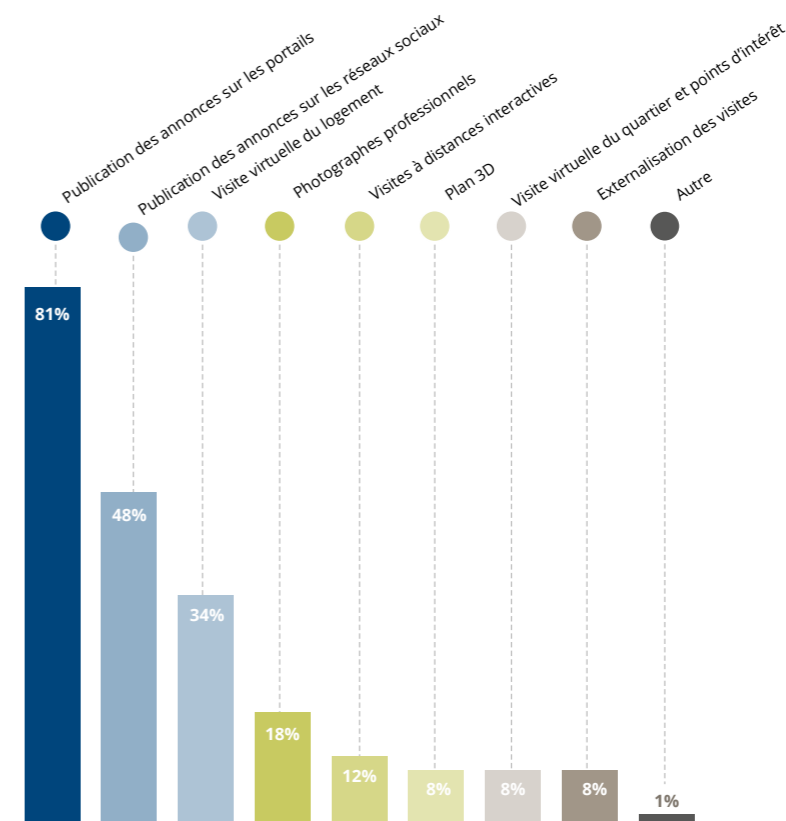
Même si les innovations ont largement pénétré la profession de syndic de copropriété, on peut s'étonner que près de la moitié des personnes interrogées déclarent de pas proposer d'extranet copropriétaire alors que la Loi ALUR le rend obligatoire. De même, les assemblées en ligne et le vote sont moins répandues que ce que les épisodes de confinements ont pu laisser croire.

## GESTION LOCATIVE

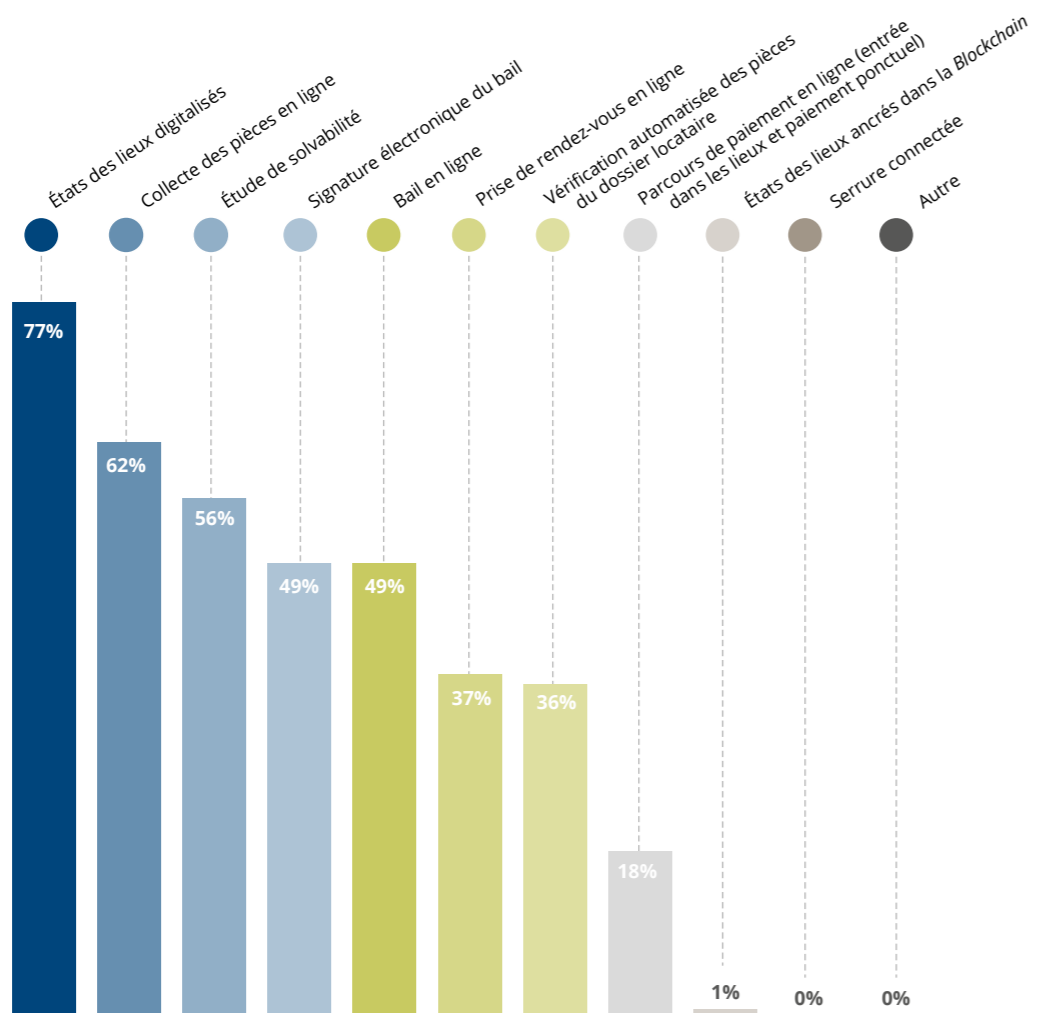
QUELLES INNOVATIONS DIGITALES UTILISEZ-VOUS  
DANS LA RELATION AVEC LES PROPRIÉTAIRES ?



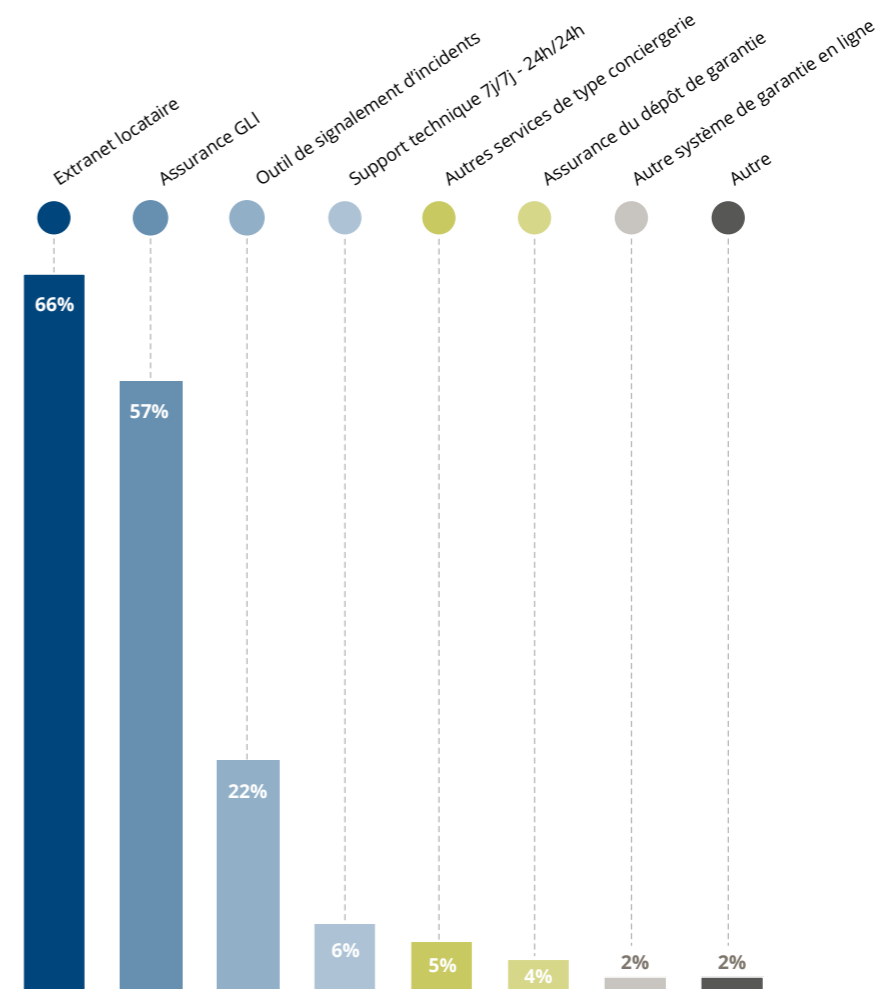
QUELLES INNOVATIONS DIGITALES UTILISEZ-VOUS  
POUR LA MISE EN LOCATION ?



QUELLES INNOVATIONS DIGITALES UTILISEZ-VOUS POUR LA RELATION LOCATAIRE ?



QUELLES INNOVATIONS DIGITALES UTILISEZ-VOUS POUR LE SUPPORT LOCATAIRE ?



Pour la gestion locative, les administrateurs de biens ont adopté massivement un petit nombre d'applications très concrètes qui leur permettent d'améliorer leur productivité : extranet propriétaire et digitalisation du mandat, publication des annonces sur les portails, états des lieux digitalisés, extranet locataire. Ces prestations sont opérationnels depuis plus de dix ans, le temps de la pénétration est un temps long...



# LES INNOVATIONS DIGITALES OPÉRATIONNELLES POUR LA GESTION LOCATIVE



LES PROFESSIONNELS DE  
LA GESTION LOCATIVES  
PRENNENT À LEUR  
COMPTE LES NOMBREUSES  
INNOVATIONS PROPOSÉES  
PAR LES STARTUPS QUI  
SONT AUJOURD'HUI DES  
ENTREPRISES SOLIDES.

**L'IMPORTANT C'EST L'HUMAIN,  
SURTOUT QUAND L'HUMAIN  
SE DIGITALISE DE PLUS EN PLUS...**

L'administration de biens est avant tout affaire de relations humaines. Ce postulat sur lequel tout le monde s'accorde induit que l'on prenne en compte les évolutions des comportements et des demandes des humains, les clients. Et, au risque d'enfoncer des portes ouvertes, on est obligé de constater que le client humain d'aujourd'hui est bien différent du client humain d'hier. La digitalisation de très nombreux aspects de la vie privée et de la vie professionnelle a pour corolaire que les rapports humains avec les gestionnaires sont modifiés en profondeur.

## L'EXEMPLE DE LA LOCATION SAISONNIÈRE

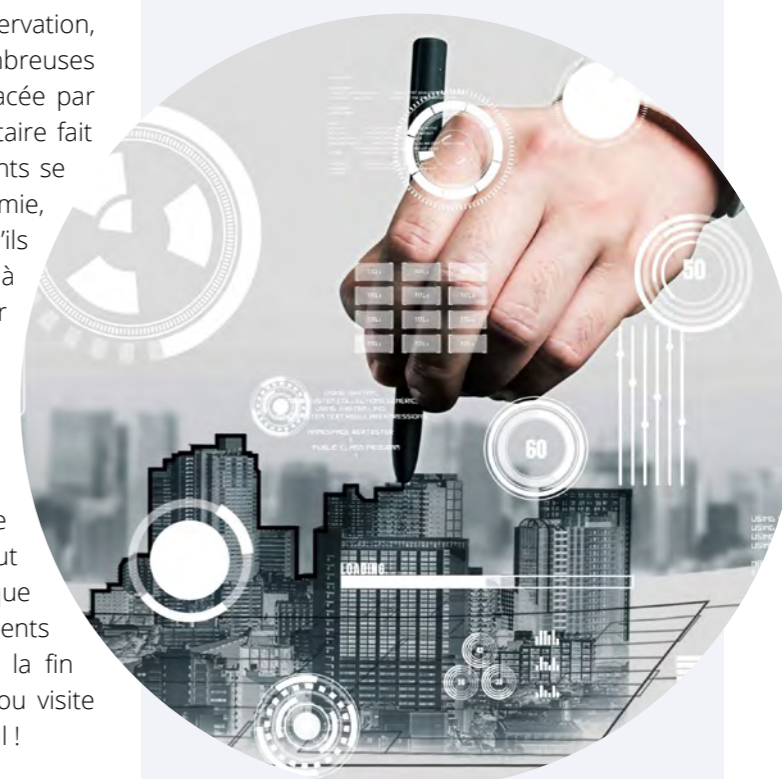
Ceci se traduit très concrètement dans les attentes des clients vis-à-vis des professionnels de l'immobilier, d'autant plus que la location saisonnière est un modèle, voir un exemple, qui montre où les clients veulent aller. Il y a encore quelques années où réserver un studio à la montane ou une maison sur la côte était une démarche longue et fastidieuse qui nécessitait des appels téléphoniques, des échanges de courriers, l'envoi d'un chèque de loyer et un dépôt de chèque de garantie, la remise des clés sur place à heure fixe et un état des lieux, entrée et sortie, fastidieux et désagréable. Aujourd'hui, la même location se fait en ligne, à toute heure du jour ou de la nuit, réservation, règlement, visite à distance grâce aux nombreuses photos. La remise des clés peut être remplacée par un petit boîtier ou l'envoi d'un code. Le locataire fait lui-même un état des lieux succinct. Les clients se sont habitués à cette location en toute autonomie, simple rapide et très fluide. On voit bien qu'ils demandent, surtout les jeunes générations à retrouver la même expérience utilisateur pour louer leur logement.

## DES ATTENTES TRÈS CONCRÈTES

Les attentes des clients peuvent être synthétisées en trois points. Zéro papier, tout doit se faire en ligne avec signature électronique et échange de documents scannés. Règlements en ligne, carte, virements ou prélèvements, la fin du chèque... Déplacements pour rencontre ou visite réduits au strict nécessaire, c'est-à-dire un seul !

## LES STARTUPS SONT AU RENDEZ-VOUS

En dix ans, l'obsession de la disruption a fait place à des positionnements BtoB avec des startups qui proposent des innovations adaptées aux besoins des professionnels. Et on est passé du modèle de la jeune société avec deux créateurs et trois alternants à des vraies sociétés solides servant un nombre significatif de clients et poursuivant leur croissance tout en continuant à innover. Ce sont des partenaires fiables et importants pour les administrateurs de biens.



## LES RELATIONS PROPRIÉTAIRES

LE PREMIER CLIENT DE L'ADMINISTRATEUR DE BIENS, C'EST LE PROPRIÉTAIRE BAILLEUR QUI LUI CONFIE SON BIEN EN LOCATION.

Les relations entre le professionnel et les propriétaires peuvent être aujourd'hui largement digitalisées. Les bénéfices pour le gestionnaire sont une meilleure productivité, une traçabilité des échanges, le zéro papier et un gain de temps en évitant les délais et les aléas du courrier...

Pour le propriétaire, le bénéfice le plus clair est la possibilité de suivre la gestion de son bien à tout moment et d'où il veut.

### L'EXTRANET PROPRIÉTAIRE DEVIENT LE MUST DE LA RELATION

L'extranet propriétaire propose au client les fonctions suivantes: centralisation, suivi et archivage des échanges propriétaire-gestionnaire, gestion des documents, suivi de la comptabilité, digitalisation des mandats, souscription des nouveaux mandats en ligne, règlements et prélèvements en ligne... Pour utiliser tout le potentiel de l'extranet, la signature électronique des documents est la base.

C'est aussi un outil permettant de commercialiser des services complémentaires comme l'assurance emprunteur, les assurances MRH — Multi Risques Habitation et PNO — Propriétaire Non Occupant.



### L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR ESTIMER LE LOYER

L'évaluation des prix pour la transaction s'est généralisée depuis quelques années, l'estimation des loyers reposant sur l'analyse de bases de données par l'intelligence artificielle se met en place avec ses propres modalités, pour permettre aux administrateurs de biens de mieux conseiller leurs clients dans la juste fixation du loyer. Deux leaders, se détachent, Yanport avec ADB360 et Jestimo avec ses avis de valeur locative et Homiwoo présente également des solutions performantes.

Pour Wilfrid Pelissolo de Jestimo, un avis de valeur locative doit croiser des données relatives au bien, à son emplacement, au profil de la population, au niveau de revenu, à l'évolution des offres, au montant des loyers des baux signés, à la fluidité du marché local et à l'environnement réglementaire très complexe, à l'encadrement des loyers et à leur plafonnement. L'évaluation des prix pour la transaction s'est généralisée depuis quelques années, l'estimation des loyers reposant sur l'analyse de bases de données par l'intelligence artificielle se met en place avec ses propres modalités, pour permettre aux administrateurs de biens de mieux conseiller leurs clients dans la juste fixation du loyer.

Pour François Comer de Yanport, des observatoires existent (OLAP, CLAMEUR, etc.) mais ils ne captent qu'une partie restreinte de ce marché et les annonces locatives permettent d'avoir une vue précise du territoire, géolocalisation plus présente et mieux structurées (loyer hors charges, honoraires, etc.) que les annonces de vente. À partir des données locatives et socio-économiques, les algorithmes calculent la zone la plus pertinente pour obtenir des indicateurs fiables.

Entreprises innovantes pour l'estimation des loyers utilisant l'intelligence artificielle

YANPORT

Jestimo  
Groupe DL Software

HOMIWOOW  
UNE INFORMATION IMMOBILIERE FIABLE ET PERTINENTE





## LA COMMERCIALISATION DE LA MISE EN LOCATION À LA SIGNATURE DU BAIL

DEPUIS DE NOMBREUSES ANNÉES LE MARCHÉ DE LA LOCATION EST TENDU, AVEC UNE DEMANDE TRÈS SUPÉRIEURE À L'OFFRE ET, EN CONSÉQUENCE, LA MISE SUR LE MARCHÉ EST SIMPLE ET NE NÉCESSITE PAS TROP D'EFFORTS NI D'INNOVATIONS. POUR AUTANT, LA MISE EN LOCATION A EN QUASI-TOTALITÉ MIGRÉ SUR INTERNET ET LE DOSSIER ET LA SIGNATURE DU BAIL PEUVENT ÊTRE AUJOURD'HUI COMPLÈTEMENT DIGITALISÉS.

### DES ANNONCES TOUJOURS PLUS POINTUES

Au risque d'énoncer des évidences, il faut rappeler qu'aujourd'hui la publication des annonces de location se passe sur internet, sur les sites d'annonces nationaux, sur le site de l'agence et sur les réseaux sociaux. Le passage de l'annonce papier à l'annonce sur internet est un changement de nature profond qui a ouvert la porte à de nouvelles pratiques professionnelles qui sont en train de pousser le secteur à se digitaliser.

### AUTOMATISER LA RÉDACTION DES ANNONCES

La rédaction des annonces de location est une tâche ingrate, chronophage et peu valorisée par les gestionnaires. L'intelligence artificielle sait aujourd'hui rédiger des annonces immobilières en s'appuyant sur les données internes du cabinet pour la description du bien et sur des bases de données externes pour l'environnement. Le cas échéant, les annonces peuvent être traduites dans plusieurs langues.

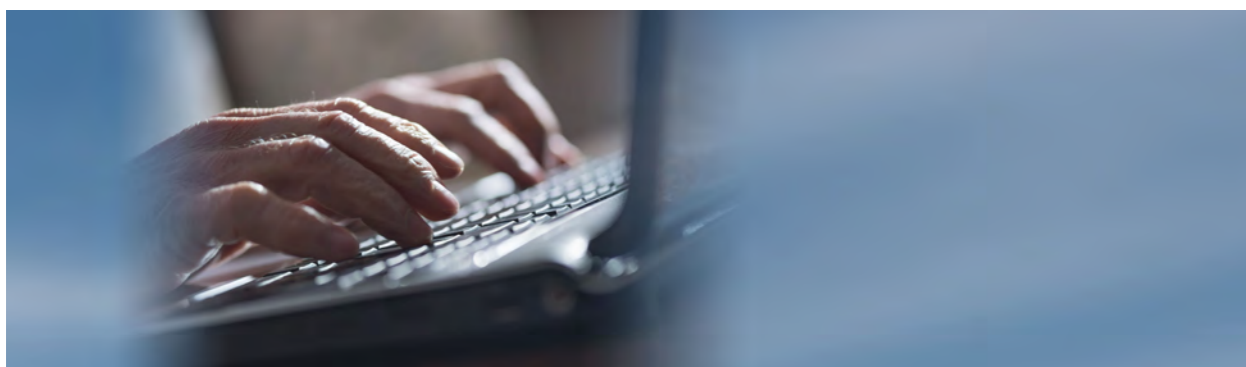
Les textes ainsi rédigés sont optimisés pour le référencement sur Google ce qui augmente leur visibilité.

#### Entreprises innovantes pour l'automatisation de la rédaction des annonces

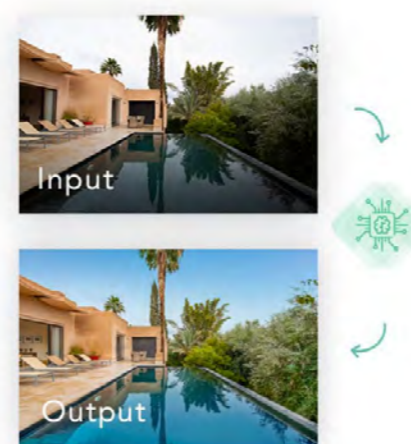
**labsense**  
Automating your content

**DEEP FLOW REALTY**  
SOFT INTELLIGENCE

**syllabs**



**meero**



Exemple de visuel retouché automatiquement par l'Intelligence Artificielle de Meero.

### DES MEILLEURES PHOTOS

À l'instar des annonces de vente, les annonces de location sur internet comportent des photos. Le sens de l'histoire est que leur qualité augmente et que l'on oublie l'idée qu'un gestionnaire puisse faire de bonnes photos en deux minutes avec son smartphone. Pour cela, l'ADB peut faire appel à des réseaux de photographes immobiliers professionnels dont certains utilisent l'intelligence artificielle pour retoucher les clichés quand cela est nécessaire. En toute logique, un plan éventuellement en 3D devrait compléter l'annonce, mais le procédé ne semble pas être largement adopté.

### LES VISITES À DISTANCE

La profession est unanime, rien ne remplace une visite sur place, mais la possibilité de réaliser une « visite virtuelle » sur internet présente deux bénéfices majeurs qui devraient généraliser à terme le procédé. Pour le professionnel, éviter de se déplacer et de perdre du temps quand l'appartement ne convient pas au premier coup d'œil ou quand le client n'honore pas le rendez-vous représente un gain de productivité évident. Une première visite à distance permet une préqualification du candidat qui évite une visite inutile et fait gagner du temps au gestionnaire. Et c'est une demande forte du candidat qui refusera de plus en plus de se déplacer sans être certain que le bien proposé correspond à sa recherche.

Les visites à distances concernent le logement, mais aussi le quartier, les points d'intérêt, la distance aux transports, les commerces, les écoles, etc.

Le client peut être autonome ce qui lui permet de se faire une opinion au moment où il le souhaite, dimanche matin ou au milieu de la nuit. La possibilité de proposer une visite interactive où le professionnel accompagne, sur internet, le client pour répondre à ses questions est un procédé pertinent quand il est nécessaire d'argumenter pour convaincre.

Le gestionnaire peut également éviter de se déplacer en externalisant les visites à un partenaire qui sera plus disponible, Flatsy est le principal opérateur. Il pourra proposer au candidat locataire de prendre rendez-vous en ligne comme cela s'est généralisé dans de nombreux secteurs comme les médecins, les garagistes...

Les outils proposés se sont simplifiés à la demande des gestionnaires qui refusaient une trop longue prise en main et plusieurs réseaux nationaux les ont adaptés. Les principaux prestataires sont Envisite, Prévisite et Nodalview. La possibilité de partager une visite en utilisant les outils des réseaux sociaux tels que Live Room, Face Time ou simplement WhatsApp est rarement utilisé surplace.

#### Entreprises innovantes pour les visites à distance

**Flatsy**

**NODALVIEW**

**enVisite**

**previsite**

## LA RELATION LOCATAIRE

AUTOMATISER TOUTES LES TÂCHES RÉPÉTITIVES SANS VALEUR AJOUTÉE ET CONCENTRER LES ÉQUIPES SUR LA QUALITÉ DE LA RELATION HUMAINE, C'EST LE MOT D'ORDRE DES GESTIONNAIRES LES PLUS EN POINTE QUI PRENNENT À LEUR COMPTE LES INNOVATIONS PROPOSÉES PAR LA PROPTECH.

### DES INNOVATIONS POUR FAIRE FACE À UNE TROP FORTE DEMANDE

Le nombre de demandes de locations reste à un niveau élevé et on aurait pu penser que cet afflux conduirait à la facilité de rester sur les méthodes de travail du passé. Paradoxalement, la trop forte demande conduit les professionnels à adopter de plus en plus les innovations digitales proposées par les startups. En effet, la gestion des demandes de location est devenue un point noir pour les gestionnaires : le trop grand nombre de candidatures arrivant au cabinet par téléphone ou par mails provoque une quasi paralysie et une dégradation de la qualité de service. Par ailleurs, la législation a complexifié le traitement du KYC devenu impératif pour prouver la non-discrimination.

Dans ce contexte, les professionnels adoptent les outils qui permettent de digitaliser le parcours locataire pour trois raisons fortes ; amélioration du service pour une clientèle qui utilise massivement Internet ; gain de productivité ; désengorgement des équipes. Ce dernier point est clé car, surtout dans les marchés tendus, la demande est telle que l'on ne peut traiter ni les appels téléphoniques, ni les contacts à l'agence et encore moins les dizaines d'emails arrivant quotidiennement. C'est parfois toute l'activité de l'agence qui est débordée par les demandes de location.





## L'AUTOMATISATION DU TRAITEMENT DES EMAILS ENTRANTS

C'est un point clé car l'automatisation décharge les équipes et conduit à une plus grande rigueur des traitements des flux d'emails entrants. C'est un logiciel qui prend en charge la réception des emails venant notamment des portails d'annonces immobilières, envoie un accusé de réception au candidat, automatise la création d'une fiche contact et lui demande de déposer en ligne un dossier complet. Le gain de productivité pour le cabinet est considérable. Le traitement est opérationnel sept jours sur sept et 24h sur 24. Le gestionnaire intervient uniquement en fin de processus quand le dossier est complet et validé, pour choisir les meilleurs candidats.

L'archivage de ces demandes permettra de prouver la non-discrimination en cas de réclamation.

## LE COFFRE NUMÉRIQUE DU DOSSIER LOCATAIRE

Pour collecter en ligne les pièces du dossier locataires, les professionnels sont de plus en plus nombreux à mettre à disposition des candidats locataires un coffre numérique où ils déposent les pièces demandées après les avoir scannées. Une fonctionnalité utile qui relance le candidat tant que son dossier n'est pas complet.

Ce coffre permet au gestionnaire de travailler en zéro papier, de mieux suivre l'avancée du dossier et d'effectuer les vérifications d'usage, voir mieux de les faire réaliser par des robots. *In fine*, c'est le gestionnaire qui fait le choix d'accepter ou de refuser un dossier.

Ce coffre est intégré, ou relié par une passerelle, au logiciel de gestion du cabinet.

### KYC Kesako ?

Quand on écrit que le professionnel a l'obligation de connaître ses clients, on enfonce une porte ouverte ! Mais dans les faits **le concept de KYC – Know Your Client recouvre deux impératifs : la lutte contre le blanchiment et la lutte contre la discrimination.** Dans les deux cas, il s'agit pour le professionnel de l'immobilier de recueillir, et de conserver, des informations sur ses clients pour montrer le cas échéant que la loi a été respectée.

**La lutte contre le blanchiment concerne pour l'essentiel la transaction** et la mise en place des processus imposés par Tracfin, même si le gestionnaire est concerné pour les loyers supérieurs à 10 000 euros par mois et surtout pour le contrôle du propriétaire bailleur, même sans preuves et sur la base de soupçons, demeure l'obligation de communication systématique d'informations.

**Pour le gestionnaire locatif, le KYC permet de répondre aux soupçons et accusations de discrimination.** En effet, en archivant la totalité des pièces et échanges des dossiers de demandes de logements, et pas seulement ceux du locataire qui signe le bail, le gestionnaire peut prouver sa bonne foi et montrer que le dossier a été rejeté à cause, par exemple, d'une insuffisance de ressources et non pas à cause des origines du locataire. Un processus digitalisé et automatisé de bout en bout des demandes de location est manifestement le meilleur moyen de répondre aux exigences de la lutte contre les discriminations. Il conjugue : minimisation des risques de non-conformité des dossiers, gains de productivité et optimisation des parcours.



## L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR VALIDER LES DOSSIERS

L'utilisation de l'intelligence artificielle pour analyser la conformité des pièces déposées dans le coffre numérique est une avancée majeure, aujourd'hui bien maîtrisée et totalement opérationnelle. Les principales fonctions sont la vérification d'identité, la validation des fiches de paye, le calcul de la solvabilité et le classement des dossiers par ordre de priorité. Les algorithmes présentent de nombreux bénéfices pour le gestionnaire : gain de temps et meilleure productivité car les robots travaillent vite et gratuitement. Mais aussi plus grande fiabilité car, par exemple, la vérification des fiches de paye est beaucoup plus performante. Et la vérification de la solvabilité est impartiale et plus rigoureuse que quand elle est effectuée à la main. Netheos est une des premières sociétés à avoir proposé ce type de prestations.

La solidité du contrôle des dossiers est un argument fort vis-à-vis de l'assurance loyers impayés. Il existe déjà des passerelles entre les systèmes d'informations des gestionnaires et celui des assureurs qui permet une fluidité performante dans le traitement des dossiers par l'assureur.

### Vertuloo accélère le processus de location



Quand Bessé, Conseil en Assurances spécialiste du monde de l'immobilier, décide de créer Vertuloo, nous sommes en 2019 et partons de deux constats :

- la complétude et l'analyse d'un dossier de locataire est chronophage et à risque pour le gestionnaire locatif : il faut simplifier et industrialiser le traitement notamment des pièces justificatives ;
- Trop de locataires sortent du champs de l'assurance loyers impayés du fait de critères de sélection devenus décorrélés du marché du travail : il faut innover.

Vertuloo naît en 2020 et a depuis rencontré son marché des professionnels de la gestion locative en répondant avec satisfaction aux deux constats d'origine complétés d'une vérification automatique des documents réalisés en partenariat avec Néthéos.

Aujourd'hui nous sommes lancés sur le chemin de l'interopérabilité avec tous les acteurs de la chaîne de location pour continuer à simplifier et sécuriser le travail du professionnel et accélérer le processus de location pour le candidat locataire grâce aux nouvelles technologies. Nous sommes très fiers d'avoir participé avec Vertuloo à améliorer le service délivré par les administrateurs de biens.

### La démarche DossierFacile

*Dossierfacile.fr* est une startup d'état qui propose aux locataires un coffre numérique gratuit qui leur permet de « transmettre aux propriétaires un dossier clair, complet et cohérent pour maximiser leurs chances ». Les agents vérifient le dossier et aident à le corriger si besoin. Puis le dossier sécurisé sous forme de lien URL ou au format PDF est prêt à être envoyé. Les documents sont recouverts de filigranes pour protéger contre la fraude.

Initialement conçu pour la location directe aux propriétaires, *Dossierfacile* est utilisé par des professionnels et intégré à certains logiciels.

## DIGITALISATION DES ÉTATS DES LIEUX

La possibilité de réaliser les états des lieux entrant ou sortant sur une tablette ou un smartphone peut sembler de l'histoire presque ancienne puisque cette fonction était déjà proposée aux visiteurs du salon RENT en novembre 2013, il y a maintenant dix ans. L'offre est maintenant très large, comme le montre la liste suivante, preuve du succès de cette innovation. Les bénéfices, tant pour le gestionnaire que pour le locataire sont clairs. Les photos des pièces, aujourd'hui en haute définition, sont des éléments de preuve plus précis et plus fiables que les descriptions rébarbatives et sujettes à contestation. La signature électronique et l'archivage sur un serveur certifié évitent toute contestation et permet de retrouver rapidement l'état des lieux. Le processus « sans papier » est plus fluide, plus rapide, plus performant. Le processus proposé par les applications se révèle rigoureux et professionnel. Enfin, certains gestionnaires ont franchi un pas en demandant au locataire de faire lui-même état des lieux sur son smartphone et de le transmettre par internet au gestionnaire qui évite ainsi un déplacement et une visite. Le gain de temps pour se consacrer à des tâches plus importantes est notable.

### Entreprises innovantes pour la digitalisation des états des lieux :



## RÉDACTION AUTOMATIQUE DU BAIL ET SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

À partir d'un contrat type choisi par le professionnel, une passerelle entre le logiciel du cabinet et le bail permet de remplir tous les champs concernant le bien et le locataire. Le gestionnaire doit relire le bail pour vérifier sa complétude et envoi un mail pour signature électronique.

### LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

La signature électronique est l'une des innovations digitales les plus rapidement et massivement adoptées par les professionnels de l'immobilier. Les avantages sont évidents tant pour les clients que pour les professionnels : gain de temps, déplacements évités, zéro papier, pas de courrier, délais réduits, pas de rendez-vous. De plus la signature électronique est souvent intégrée au logiciel de gestion du cabinet ce qui facilite et fiabilise le suivi des dossiers. Il existe plusieurs niveaux de sécurité pour les signatures électroniques, mais le premier niveau suffit à garantir l'identité des signataires et l'intégrité des documents.

La signature électronique est source de productivité pour le cabinet et de satisfaction pour les clients.

### Les principaux prestataires de signature électronique pour l'immobilier



## PARCOURS DE PAIEMENT EN LIGNE

Les types de paiements traditionnels, virements et prélèvements sont peu adaptés aux versements à réaliser lors de l'entrée dans les lieux, premier mois de loyer et dépôts de garantie. Le règlement par carte a un coût trop élevé, une fraction trop importante des honoraires du cabinet. Et demander des chèques au milieu d'un parcours digital est incongru. Depuis peu, des solutions alternatives existent notamment le virement instantané ou *instant payment* qui est un

nouveau service bancaire permettant aux particuliers comme aux entreprises de faire un virement SEPA en l'espace de dix secondes, qui sera crédité immédiatement (24h/24, 7 jours/7). Le virement instantané a été mis en place par la Banque Centrale Européenne avec l'ambition de moderniser les systèmes de paiement. Son coût est faible, voire nul.

### Les Proptechs du parcours locataire



**Beprem's** Propose un dossier de location universel et gratuit que le candidat envoie aux agents immobiliers de son choix.



**Citima** Outil de collecte et gestion de dossier de location et de qualification automatique des candidats.



**Clac** Solution numérique à destination des administrateurs de biens qui facilite le traitement des dossiers de candidatures pour les biens à louer.



**Eazyrent** Collecte et analyse les dossiers locataires grâce à l'intelligence artificielle avec une fiabilité supérieure à 95 % afin d'optimiser la sélection des dossiers locataires.



**Everycheck** Assure la complétude, de la solvabilité et de la véracité des informations des dossiers de location.



**Flatsy** Outils digitaux et soutien humain : prise de rendez-vous en ligne, dématérialisation des dossiers, réalisation des visites par des agents qualifiés.



**Immoscore** Utilise le machine learning pour vérifier l'authenticité des documents d'identité, vérifie l'historique de paiement des loyers des locataires contrôlent l'employeur et le salaire des locataires.



**Locagegestion**, la gestion locative en ligne.



**Locaverif** Solution digitalisée qui simplifie les démarches du candidat locataire en lui permettant de constituer son dossier en ligne.



**MGL - Ma Gestion Locative** est une solution d'externalisation de mandats de gestion locative pour les agences immobilières.



**Netheos** Vérification automatisée des pièces justificatives, de leur validité et de leur cohérence vis à vis des informations transmises plus le contrôle de l'authenticité des documents reçus.



**Vertuloo** Plateforme digitale dédiée aux administrateurs de biens pour la sécurisation et le développement de leur activité de gestion locative.



**Zelok** Plateforme multiservices qui aide à piloter les dossiers de location : gestion automatique des e-mails, des dossiers candidats locataires, calcul automatique de la solvabilité, authenticité des pièces, assurance Loyers Impayés Garantie Totale avec gestion intégrale du pré contentieux et paiement en ligne, des honoraires de location, d'état des lieux et des autres paiements ponctuels...



## LES INNOVATIONS DIGITALES OPÉRATIONNELLES POUR LE SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

DEPUIS UNE DIZAINE D'ANNÉE ON VOIT FLEURIR QUANTITÉ DE STARTUPS SUR LA CHAÎNE DE VALEUR DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE AVEC PLUS OU MOINS DE SUCCÈS. LES TENTATIVES POUR FLUIDIFIER LES TRANSACTIONS SONT NOMBREUSES ET LA MATURITÉ DE CE SECTEUR EST ASSEZ AVANCÉE.

Il semble pourtant que le syndic de copropriété fasse figure de parent pauvre en termes d'innovation dans ce secteur.

Sans porter trop loin notre analyse, on peut simplement dire que les innovations peinent à se déployer dans le monde de syndic en raison tant du modèle économique (qui paye ?), du process de décision (en AG), que du conservatisme de la profession qui a bien d'autres enjeux à relever : rendre attractif un métier qui ne l'est pas, recruter des gestionnaires, trouver de la rentabilité quand le législateur est toujours plus ingénieux pour complexifier le métier.

Pourtant, force est de constater que le modèle actuel qui semble à bout de souffle donne des idées à de quelques startups pour digitaliser ce métier. Outre les néo acteurs qui concurrencent les syndics traditionnels, on peut désormais compter sur quelques startups qui viennent apporter aux gestionnaires des outils pour améliorer son quotidien et celui de la copropriété.



# MAPPING DES STARTUPS DU SECTEUR

## Prospection



## Dématérialisation



## Charges



## Maintenance



## Assurance



## Neo acteurs



## Assemblées générales



## Communication



## Énergie



## Transaction



## Gestion des clés



## Logiciel métier







MeilleureCopro



## ASSEMBLÉE GÉNÉRALES

La COVID a permis de faire émerger des nouvelles solutions permettant d'organiser des assemblées générales à distance : vote en ligne, vote par correspondance, visioconférences... Le vote par correspondance sous la forme d'un bulletin à compléter et à retourner a été largement utilisé, mais s'est révélé un véritable casse-tête pour le dépouillement et n'a pas pu permettre l'instauration de débats ou d'amendements directement en assemblée générale. Quant à la visioconférence, trop peu de syndics ont encore vraiment utilisé cette solution pourtant permise par la loi ELAN. Pour autant la démocratisation de la visioconférence dans le domaine professionnelle rend désormais souhaitable ce mode de réunion qui pourrait sans doute permettre à plus de copropriétaires de participer. Il ne s'agit pas simplement d'offrir un système de visioconférence mais en plus d'y ajouter un service de vote en ligne qui simplifiera le travail du gestionnaire au moment du décompte.

Plusieurs solutions sont désormais disponibles pour assister le gestionnaire dans le vote en ligne et dans l'organisation d'assemblées générales en visio. Toutefois, on attend encore de la part des éditeurs majeurs l'interconnexion avec ces nouveaux outils pour une parfaite intégration. Néanmoins ces éditeurs de logiciels tels qu'ICS proposent désormais des solutions maisons.

## PROSPECTION

Gagner des nouvelles copropriétés pour augmenter son volume c'est important surtout quand on est en début d'activité. Malheureusement peu de syndics sont vraiment organisés pour faire de la prospection active et bien souvent c'est le bouche-à-oreille qui fonctionne le mieux pour faire sa croissance organique. Depuis peu, les conseils syndicaux en recherche de nouveaux syndics peuvent également utiliser le digital pour comparer les syndics disponibles. Le principe est simple, un copropriétaire peut comparer plusieurs syndics en donnant des informations sur le nombre de lots, la localisation, les équipements de la copropriété et le comparateur propose plusieurs syndics référencés avec plusieurs critères de choix et pas seulement les tarifs. Le copropriétaire laisse ses coordonnées et les sites apportent les *leads* aux syndics partenaires.



**AGimmo**, des préparatifs à l'assemblée générale, AGimmo accompagne les gestionnaires dans la mise en place d'une AG totalement dématérialisée. Avec cette solution il est également possible de faire de l'hybride et propose même des tablettes tactiles de vote pendant l'assemblée.



**Syment**, précurseur dans les solutions digitales pour les syndics, Syment s'est concentré sur l'organisation d'AG en ligne pour faire voter les copropriétaires à distance, là encore l'hybridation est possible et même recommandée pour conserver le contact humain en même temps que de permettre aux copropriétaires éloignés de participer en live.



**AGconnect** est partenaire de plusieurs logiciels métiers et leur permet de digitaliser la tenue des AG. Un simple navigateur web permet au copropriétaire absent lors de l'AG de voter et le système comptabilise en temps réel les votes



**Syndicappli** propose plusieurs solutions pour les syndics dont l'AG à 360° réalisée avec une caméra 360° ce qui permet de participer à distance en live. La feuille de présence et le vote sont totalement dématérialisés.

## Interview de Thierry Roy, CEO de Syndicappli



Syndicappli est une startup de la PropTech qui propose une solution SaaS dédiée aux syndics de copropriété et aux copropriétaires pour faciliter leur communication. Mais également pour permettre la participation effective et le vote électronique aux assemblées générales à distance en visioconférence simple et 360° en immersion totale dans le respect des requis de la Loi ELAN et du décret du 27 juin 2019 sur la participation à distance.

La participation en immersion totale à 360° est une vraie révolution dont nous sommes les seuls à proposer cette possibilité et ces interactions et ce depuis 2019.

Syndicappli intègre également des fonctionnalités de communication intracopropriétés innovantes telles que la messagerie instantanée, la déclaration et le

suivi d'incidents, les événements de la copropriété, la visite d'immeubles digitalisés à 360° et la création de sondages.

Notre solution, certifiée eIDAS à toutes les étapes sensibles du process d'AG, permet de se prémunir des annulations. Nous intégrons également l'envoi des convocations par avis recommandé électronique certifié avec notre partenaire LetReco.

Syndicappli est un écosystème centré sur la communication intra-copropriété avec l'ensemble de ses acteurs. Elle s'appuie sur la participation des copropriétaires mais également des prestataires de l'immeuble et bien sûr des gestionnaires.

Enfin, Syndicappli vous simplifie la vie en copropriété.



**Interview Fabrice Pommiers, fondateur de Kwarto**



**Pourquoi avez vous créé kwarto ?**

kwarto est né d'une volonté partagée avec mon associé, Thibault Granié : apporter aux gestionnaires d'immeubles une solution tech inspirée des meilleures pratiques d'autres secteurs. En effet, nous avons chacun plus de 20 ans d'expérience en gestion B2B2C : courtage immobilier, assurance, édition de logiciels, e-santé.

Ces dernières années, le marché des syndics est en plein mouvement entre concentration, ubérisation... Les syndics doivent résister aux nouveaux entrants, conquérir des parts de marché, rentabiliser son portefeuille mais aussi fidéliser leurs gestionnaires ! Or les syndics que nous accompagnons nous disent tous que leurs solutions métiers historiques (progiciels très orientés comptabilité) mais aussi les solutions plus récentes (outils de ticketing d'incidents) ne répondent pas à ces enjeux.

Avec kwarto les gestionnaires reprennent le contrôle sur le quotidien et gèrent chaque immeuble comme un projet patrimonial de long terme. Notre solution SaaS qui ne nécessite ni expertise ni infrastructure informatiques recentre enfin tous les acteurs, du gestionnaire, en passant par les prestataires aux copropriétaires autour du bâti !

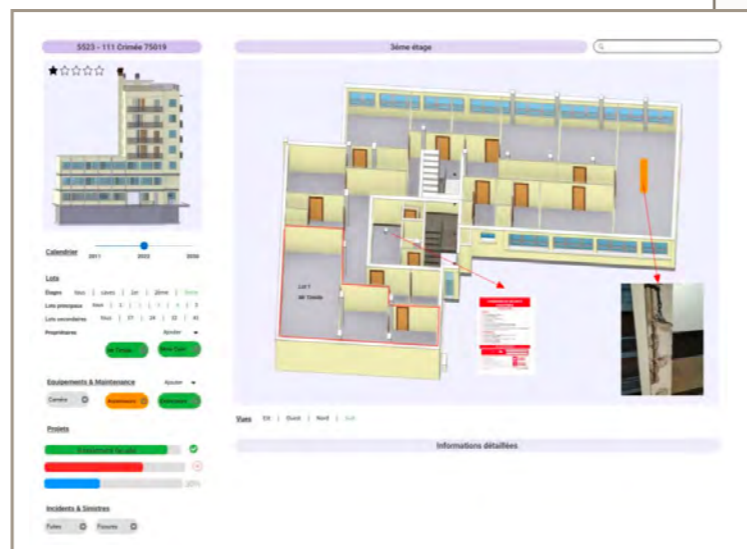
Ainsi, l'énergie mise en œuvre par l'ensemble des acteurs est démultipliée pour se concrétiser autour de la maintenance et l'amélioration du patrimoine.

**Comment ça marche ?**

La solution de kwarto repose sur deux piliers principaux : d'une part, le traitement intelligent des nombreuses données centralisées par les syndics : ces données sont actuellement mal répertoriées, souvent difficilement accessibles voire perdues. D'autre part, la mise à disposition de ces données, contextualisées et utilisables en fonction des actions à réaliser par chaque acteur.

Nous travaillons l'intelligence de la donnée immobilière grâce à nos propres algorithmes d'IA (Intelligence Artificielle) et TAL (Traitement Automatique du Langage) pour structurer les données des syndics (documents, emails...) et en faire le référentiel dynamique et mise à jour en temps réel le plus complet qui soit. Nous sommes donc indépendants des progiciels. Cette donnée s'actualise en continu et ne se perd pas. Une fois la donnée traitée nous l'exposons de différentes manières :

- Nous modélisons des immeubles en 3D via la technologie BIM (Building Information Modeling - standard international pour la conception de bâtiments). La maquette 3D donne un support concret auquel nous incorporons de l'information (contrats d'entretien, rapports d'intervention, photos...). Gérer une copro en 3D, une vraie révolution ! Tant pour le gestionnaire que dans la relation commerciale avec les copropriétaires.
- L'interface utilisateur permet un accès rapide à l'information et met en avant les priorités. Pour le gestionnaire, c'est tout confort car nous nous intégrons dans son poste de travail (mail, agenda...) à travers nos interfaces plug&play. Et avec l'IA, nous limitons les entrées manuelles et l'aidons à prioriser et répondre aux 50 à 100 mails reçus par jour.
- Pour le directeur de copropriétés et le chef d'entreprise, kwarto c'est aussi une puissante solution de monitoring du portefeuille : tâches urgentes, avancement des projets, comparaison entre copropriétés... Des indicateurs indispensables pour maîtriser qualité et rentabilité. En fait, dès que vous maîtrisez la donnée, les possibilités d'usage de nos clients deviennent infinies !



**DÉMATÉRIALISATION DES DOCUMENTS**

La loi ALUR et la loi ELAN ont permis la dématérialisation des échanges avec les copropriétaires et la mise à disposition des documents de la copropriété dans un extranet. Les solutions de dématérialisations sont déjà bien connues et largement utilisées aujourd'hui notamment pour la notification par recommandé électronique et la mise à disposition des extranets copropriétaires. Les principaux éditeurs sont déjà tous interconnectés avec AR24 pour les recommandés électroniques.



La startup Paperas.se propose aux propriétaires vendeurs de récupérer pour lui tous les documents de la copropriété en se connectant sur les extranets et sur le site des impôts pour les rassembler lors d'une vente et les mettre à disposition du notaire via un simple lien.

**kwarto.**

Kwarto est une petite startup qui propose une solution basée sur l'intelligence artificielle permettant de collecter la donnée à partir des emails pour offrir une restitution de cette donnée dans un référentiel proche de la maquette BIM, c'est une méthode originale de représentation et de recherche de la donnée des copropriétés.







## RELATION/COMMUNICATION

Restés longtemps le parent pauvre du syndic, les outils de relation copropriétaires / syndic sont apparus sur le marché pour faciliter le *ticketing* ou permettre aux copropriétaires d'échanger en dehors de l'assemblée générale. La messagerie électronique des gestionnaires est bien souvent le moyen le plus utilisé aujourd'hui pour remonter un problème et l'email restera probablement l'outil le plus pratique pour cela. Il est probable que le flux des emails ne se réduira pas de sitôt, mais en revanche, il est déjà possible d'automatiser ou de faciliter un certain nombre de tâches à partir de la messagerie.



**INCH** propose une solution de *ticketing* couplée à l'email permettant également d'intégrer les prestataires dans la chaîne d'information.



**Alacaza** n'est pas un outil de *ticketing* à proprement parler mais propose une messagerie aux copropriétaires et résidents avec des fonctionnalités permettant les échanges comme des sondages, des petites annonces ou bien encore un fil d'actualité de la résidence. À terme cet outil pourrait devenir le portail de la copropriété en intégrant notamment l'extranet proposé par le gestionnaire ainsi que des connexions avec les principaux fournisseurs de l'immeuble.



**Syndicappli** offre une application mobile permettant notamment l'échange via une messagerie sécurisée et une solution de remontée d'incidents.



**Socialhall** est une solution sous la forme d'un canal de communication sur des bornes interactives au pieds des immeubles.



**Sowell** est une application plutôt dédiée aux gardiens d'immeubles mais qui pourrait très bien s'adapter à une copropriété sans gardien. Cette solution propose une interface permettant de signaler des incidents, contrôler périodiquement les prestations de ménage, ou demander l'enlèvement d'épaves directement à son gestionnaire.

## Interview de Rémy Lombard, fondateur d'Alacaza



### Pourquoi Alacaza ?

L'idée est née d'une fuite d'eau d'un des cofondateurs de l'entreprise. Lors du sinistre, ce dernier s'est retrouvé dans l'incapacité de communiquer efficacement avec ses voisins (copropriétaires et locataires) ainsi qu'avec son gestionnaire de copropriété. De fait, Alacaza a pour objectif d'apporter davantage de fluidité dans la résolution d'un incident, mais a aussi pour ambition de recréer du lien social dans une résidence. La solution remet au cœur de la copropriété les valeurs de collaboration, de transparence et de réactivité.

### Que propose Alacaza ?

Alacaza est l'application de l'immeuble et du quartier, qui améliore l'expérience de vie des résidents et qui simplifie le travail des professionnels de l'immobilier.

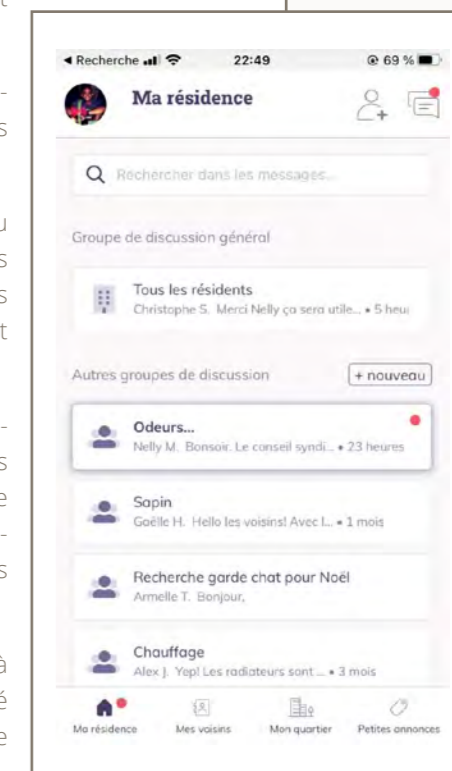
D'un côté, l'application pour les occupants propose des jeux de fonctionnalités différentes selon l'échelle : au niveau de la résidence : une messagerie instantanée entre voisins et un répertoire structuré par bâtiments ; et au niveau du quartier : un fil d'actualité de quartier avec des publications structurées par thématiques (événement, sondage, perdu / trouvé, recommandation, sécurité) et une place de marché de biens et de services.

La force de l'outil est d'offrir une somme d'usages suffisant pour que les occupants (locataires inclus, et pas seulement les copropriétaires) soient engagés dans le temps avec le dispositif numérique.

D'un autre côté, une console pour les professionnels (syndics de copropriété ou bailleurs sociaux) permet au gestionnaire d'envoyer des informations dans des groupes de discussion, de manière filtrée (par bâtiments, par étages, par statuts d'occupation), unilatérale et programmée dans le temps. Des sondages peuvent être transmis pour éclairer une prise de décision.

La solution connaît un franc succès dans les cas de réhabilitations et de rénovations thermiques, où la circulation de l'information est clé. Pour les promoteurs immobiliers qui développent les copropriétés à venir, Alacaza apportent une réponse aux nouveaux usages actuels : système de réservation d'espaces communs (réservation, paiement, ouverture de serrure) ou organisation de jardins partagés.

**Comment ça fonctionne ?** Sous proposition d'un syndic de copropriété ou à l'initiative d'un membre du Conseil syndical, le dispositif est proposé et adopté en assemblée générale (à la majorité simple — Article 24). Des copropriétés de toutes tailles (10 lots à 500 lots) ont souscrit à l'outil. La solution est généralement portée par le syndicat des copropriétaires dans ses charges de copropriété. Les promoteurs immobiliers clients préfinancent le coût initial pendant quelques années, avant que la continuité de service ne soit votée en assemblée générale. La société apporte aussi le dispositif opérationnel qui garantit le déploiement maximal de la solution auprès des habitants d'une résidence.







### Surélever son immeuble pour financer les travaux de rénovation de la copropriété



C'est le pari que propose la startup **Upfactor** qui accompagne les syndicats dans les projets de surélévation des immeubles en copropriété. Un outil permet d'analyser le potentiel de surélévation des immeubles en prenant en compte les contraintes techniques et administratives. Upfactor s'occupe ensuite de monter un projet clés en main à porter auprès des copropriétaires et finance entièrement les études techniques et juridiques. Les copropriétaires sélectionnent ensuite le promoteur chargé de la réalisation du projet et signent une promesse de vente. La vente du droit à construire pourrait permettre ainsi de financer les travaux de la copropriété.

### CHARGES

Un des sujets les plus attendus par les copropriétaires est celui des charges et de la mise en compétition des prestataires. Les gestionnaires travaillent habituellement avec leurs prestataires et n'ont pas toujours le temps de les challenger pour optimiser au mieux les charges de la copropriété. Certaines startups proposent de réaliser cette prestation pour le compte du professionnel



**Econhomes** et **MeilleureCopro** analysent les contrats, simulent les charges et mettent en concurrence plusieurs prestataires dont ceux du syndicat. Ils fournissent une prestation complète d'assistance pour des promoteurs ou des gestionnaires de syndicats. Économes ne fait pas de courtage mais s'appuie sur les relevés de charges pour construire un référentiel de charge pour la profession.



**Be Energiz** a choisi de se concentrer sur les contrats de fourniture d'énergie de la copropriété en réalisant du courtage exclusivement dans ces domaines.

### ÉNERGIE

La loi climat et résilience a mis sur la table des objectifs ambitieux du gouvernement pour accompagner la transition écologique dans le secteur du bâtiment.

Recharger sa voiture sur son parking, réduire la facture d'énergie de la copropriété en effectuant des travaux, mesurer et maîtriser ses consommations, tels sont désormais les sujets qui risquent bien d'occuper la prochaine décennie nos gestionnaires de copropriétés.

Certaines startups proposent d'accompagner ces professionnels dans la transition énergétique des copropriétés.



**Be Energiz** en plus de son activité de courtier en énergie va également accompagner les syndicats sur l'installation de panneaux photovoltaïques ou de bornes de recharges.



**Kocliko** a choisi de se pencher sur la répartition des frais de chauffage collectif en connectant la chaufferie et les logements et permet ainsi à chaque copropriétaire de mieux anticiper leur facture



**Walterre** se concentre sur les optimisations des chaufferies des immeubles en proposant un diagnostic et une méthode permettant de réduire jusqu'à 40% la consommation.



**Homeys.io** analyse les données des bâtiments issues de capteurs connectés (température d'ambiance, départ chauffage & ECS, consommation énergétique...) et propose des solutions efficaces et faciles à mettre en œuvre pour aider les bailleurs à réduire rapidement les charges locatives de leur parc.



**Waat** propose une solution clés en main financièrement comprise pour les copropriétés qui doivent réaliser un équipement en bornes de recharge. Grâce à son partenariat avec la Caisse des dépôts, il est même possible d'envisager un financement de l'infrastructure sans aucun appel de fonds pour la copropriété.



**Park'n Plug** propose des bornes de recharges pour les voitures électriques avec une offre spécifique pour la copropriété qui, grâce à une technologie spécifique, permet à une seule box d'assurer la gestion de 256 points de charge dans les parkings collectifs.



Avec **Yespark** votre place de parking inutilisée vous rapporte. La startup propose aux copropriétaires d'un parking de mettre sa place en location avec une borne de recharge électrique. La formule existe aussi sans borne de recharge, Yespark s'occupe de vous trouver un locataire et vous assure des revenus récurrents avec la place inutilisée dans votre copropriété.







## GESTION DES CLÉS

La gestion des clés et des badges pour un syndic est souvent consommateur de temps. Il faut stocker les clés, les identifier, tracer leurs mouvements, les reproduire, les envoyer aux occupants ou les mettre à disposition. Peu d'acteurs ont réussi à digitaliser ce painpoint.



**Secureclés pro** est une nouvelle offre de la startup Securkeys qui décharge le syndic de toutes cette gestion via un service en ligne. La startup s'est faite connaître par son système de reproduction de clés grâce à une prise de photo depuis son smartphone. Elle lance désormais un service permettant au gestionnaire de stocker sous forme de photos les clés et badges des copropriétés dans un outil lui permettant de stocker, reproduire, envoyer et tracer les mouvements des reproductions de clés.



La startup **Myloby** propose des armoires connectées accessibles via un smartphone et permettant de partager à ses collaborateurs l'accès aux clés et de tracer leur utilisation.

## TRANSACTION

L'activité d'un syndic s'accompagne souvent d'une activité transactionnelle, permettant de prendre des mandats plus facilement dans un portefeuille de gestion. Il est donc important pour un syndic d'essayer de capter en amont les mandats au sein de son portefeuille. Quelques solutions peuvent les assister.



**Bunji** aide les gestionnaires de copropriétés à générer des prospects vendeurs parmi son portefeuille en effectuant des études personnalisées par immeuble et en mettant à disposition un outil d'aide à l'évaluation. Bunji accompagne également les gestionnaires dans la réalisation d'emails destinés aux copropriétaires.



Les startups **Casafari**, **Homiwoo**, **Pricehubble** et **Jestimo** proposent également des solutions d'avis de valeur permettant aux professionnels d'appuyer leur proposition de données fiables et enrichies avec des données de quartiers.

## ASSURANCE

C'est l'un des domaines les moins attendus mais sans doute aussi le plus traditionnel, pourtant, tous les immeubles ont recours à une assurance.



La startup **Luko** est plutôt connue pour ses solutions d'assurances habitations utilisant la technologie pour prévenir des incidents.

## MAINTENANCE DES ASCENSEURS

Lorsqu'un ascenseur tombe en panne, c'est toute une copropriété qui s'en trouve affectée, il y a souvent urgence à régler les problèmes d'ascenseur et les gestionnaires s'impliquent beaucoup pour éviter les soucis. Dans ce domaine, deux startups ont voulu simplifier la maintenance.



**Wemaintain** disrupte le domaine de la maintenance des ascenseurs et promet de diviser par trois le nombre de pannes des ascenseurs grâce à la technologie et la maintenance prédictive.



**Uptime**, son concurrent développe une solution de maintenance prédictive pour ascenseurs donnant accès à des données qui permettent une réduction des pannes.



# LES NOUVELLES FACETTES DE L'ADB



# POURQUOI LES NÉO SYNDICS ET LES NÉO ADB ATTIRENT LES INVESTISSEURS ?

PAR JÉRÔME REVY



Directeur PropTech  
chez NCI, société  
de gestion de capital  
risque

Cofondateur et  
associé chez Property  
Business Accelerator,  
Accélérateur de  
startups de la PropTech  
Organisateur  
du salon RENT

Engagements associatifs :  
Administrateur de la FF2i –  
PropTech France

Publications :

*Non la désintermédiation  
n'aura pas lieu, enfin pas  
encore !*

Journal de l'Agence  
Mars 2022

*La reconfiguration  
du marché du logiciel  
immobilier*

Journal de l'Agence  
Janvier 2022

**DEPUIS 5 ANS LES INVESTISSEMENTS SE MULTIPLIENT  
SUR LA PROPTech EN FRANCE POUR ACCÉLÉRER  
LES DÉVELOPPEMENTS DES NOUVEAUX ACTEURS.  
POURQUOI LES INVESTISSEURS S'INTERESSENT ILS  
À CE MARCHÉ ET QUE FAUT-IL CRAINDRE POUR LES  
PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ?**

Liberkeys (5M), homeland (11M), Proprioo (25M), Matera (45M), Bellman (15M), Hosman (7,5M), Kaliz (20M), Welmo (2,5M), Vendmy, HelloSyndic (5M)... ces noms vous diront forcément quelque chose, ils ont tous en commun d'être des néo acteurs de l'immobilier et d'avoir levé des capitaux importants auprès d'investisseurs français ou étrangers. En effet, plus de 120 millions d'euros ont déjà été investis dans ces startups sur les 5 dernières années.

Des sommes qui pourraient paraître importantes mais pourtant dérisoires si l'on compare seulement avec Purplebricks, la startup anglaise par qui tout a commencé qui a levé au moins 3 fois plus et ses concurrents Yopa et Strike qui ont levés à peu près 100 millions chacune.

## LA TECH CONTINUE D'ATTIRER BEAUCOUP D'INVESTISSEURS

C'est un fait que l'investissement dans la pierre a toujours attiré les investisseurs mais aujourd'hui, les fonds de capital-risque semblent avoir bien perçus les intérêts de la digitalisation de ce secteur. Cette classe d'actif, déjà réputée pour sa performance par rapport à l'immobilier en offrant des rendements beaucoup plus importants mais plus risqués, a déjà bien desservi les investisseurs qui avaient choisis les nouvelles technologies comme thèse d'investissement au vu du nombre de licornes que le paysage français nous offre déjà. Sur les 15 derniers mois, ce ne sont pas moins de 19 licornes qui sont nées quand sur les 5 dernières années la France n'en comptait que 10.

La digitalisation n'est donc pas qu'une vague mais bien un tsunami qui se déverse sur tous les secteurs de l'économie française: l'alimentation (la FoodTech), la finance (FinTech), l'assurance (InsurTech), la santé (HealthTech) et maintenant l'immobilier, la PropTech. L'apparition d'internet suivi par le mobile continu à transformer petit à petit les pans entiers de l'économie, mais cette transformation nécessaire ne peut se réaliser sans investissement. C'est la raison pour laquelle les fonds de capital-risque existent, et c'est heureux ! Le Bolton Consulting Group prédisait en 2018 que 400 000 emplois directs seraient créés en 2022 par les startups.

## LES INVESTISSEMENTS DANS LA PROPTech DE PLUS EN PLUS IMPORTANTS

Mais la digitalisation est progressive et le secteur de l'immobilier n'a pas été le premier. Les fonds d'investissement jugent la maturité d'un secteur en regardant le nombre de levées de fonds et de fusions/acquisitions, et, bonne nouvelle, le secteur de l'immobilier fait plus que frémir. La société de gestion NCI a réalisé une étude qui révèle que la courbe des montants levés sur la PropTech suit celle de la Fintech avec 3 ans de retard et prédit une tendance fortement haussière sur les prochaines années.

Alors sur quoi les fonds vont-ils bien pouvoir investir dans la PropTech ? Les néo acteurs (néo agences, néo syndics ou néo gestionnaires) sont une cible évidente. La recette est connue : on observe un marché traditionnel, prenons le taxi par exemple, on regarde les points de friction, et on crée Uber. Plus proche de l'immobilier, regardons la location saisonnière on pense tout de suite à Airbnb ou booking.com qui ont su apporter une expérience utilisateur innovante grâce au digital. L'immobilier regorge de points de frictions. Pensons par exemple au parcours du combattant de la location de logement ou encore aux mauvaises expériences avec un syndic de copropriétés et vous voyez où je veux en venir.

## LES NÉO ACTEURS, UN PARI RISQUÉ POUR LES INVESTISSEURS

Ces nouveaux acteurs de l'immobilier ne sont pourtant pas à observer avec dédain, ils exercent une activité contrôlée et régulée par le législateur et sont donc à considérer comme des professionnels à part entière. Ils ont simplement choisi de le faire différemment et pour se développer ils ont eu recours aux capitaux disponibles sur le marché afin d'aller très vite pour rejoindre la cohorte des acteurs traditionnels dont certains commencent à prendre déjà du retard. Le pari est risqué tant pour les startups que pour les investisseurs car les professionnels continuent à maîtriser une bonne partie du marché de la transaction et de l'administration de biens. C'est d'ailleurs pour cela qu'après quelques années d'euphorie, les fonds d'investissement commencent à comprendre que la désintermédiation est une voie compliquée pour ce secteur.

Alors qu'on se le dise, oui les fonds d'investissement vont poursuivre et accélérer leur présence dans la digitalisation du secteur de l'immobilier et les néo acteurs d'aujourd'hui deviendront les acteurs traditionnels de demain, c'est ainsi. Face à cela, les professionnels de l'immobilier ont encore la possibilité de se digitaliser davantage pour repenser l'expérience utilisateur et fournir aux nouveaux consommateurs, un service professionnel de qualité.

## LES JEUNES ACTIFS FACE AU CHOIX LOCATION OU PROPRIÉTÉ : VA-T-ON VERS UNE GÉNÉRATION NON PROPRIÉTAIRE ?

PAR FABRICE LARCENEUX



Chercheur CNRS, professeur PSL à l'Université Paris Dauphine. Il est l'auteur de plusieurs publications scientifiques, co-auteur de l'ouvrage *Marketing de l'immobilier* (Dunod) et présente régulièrement des tribunes dans le *Journal de l'Agence*.

### LES DEUX-TIERS DES MOINS DE 35 ANS NE SOUHAITENT PAS INVESTIR DANS L'ACHAT DE LEUR RÉSIDENCE PRINCIPALE

Certains observateurs prêtent aux jeunes, « millenials » ou gen Y, les caractéristiques d'une génération libérée, fluide, adepte de la flexibilité et du non-engagement. Les jeunes seraient moins attachés à la propriété d'un bien immobilier qu'aux usages qu'elle peut en retirer. Cette valeur d'usage deviendrait alors la pierre angulaire qui expliquerait que cette génération de jeunes actifs ne cherche plus à acquérir son logement.

### LA LOCATION NOUVEAU MANTRA DE LA JEUNE GÉNÉRATION

Avant la crise des subprimes, les jeunes associaient l'accession à la propriété à l'idée de sécurité économique, ou de bouclier pour l'avenir. Cette étape permettait d'envisager sa vie plus sereinement et favorisait même la prise de risque. En miroir, la location était perçue comme un gaspillage d'argent, une option un peu « stupide », caractéristique de ceux qui échouent. Mais, après les différentes crises qu'ils ont subi, les discours des jeunes ont radicalement changé : acquérir son logement ne relève plus d'une stratégie sécurisée mais d'une option risquée. Dans ce contexte, l'option la plus sûre devient clairement la location de son logement, du fait de la flexibilité et de la sécurité qu'elle procure : « on peut toujours déménager si l'on gagne moins ou si l'on a une opportunité ailleurs », « ça permet de s'adapter à un monde incertain » sont les nouveaux mantras de la jeune génération.



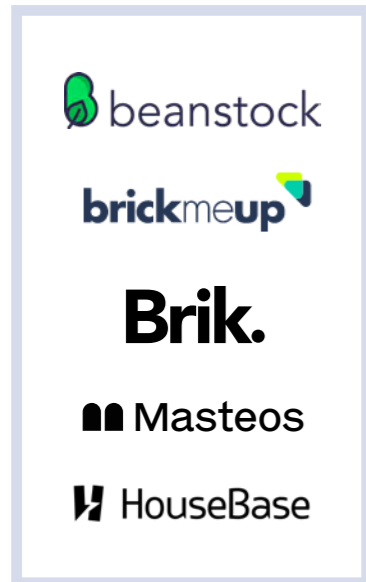
### LES MILLÉNIALS LES MOINS CHANCEUX SUBISSENT PLUS QU'ILS NE CHOISSENT LA LOCATION

Les représentations autour de l'immobilier renvoient à des normes sociales toujours très ancrées : la réussite du passage à l'âge adulte ou la capacité à fonder et sécuriser une famille sont des éléments structurants, notamment pour les classes sociales dites inférieures, quand ceux relatifs à la flexibilité et au nomadisme sont davantage l'apanage des jeunes plus aisés. Pour les jeunes financièrement moins avantagés, l'abandon du discours de la propriété est donc plus violent, créateur d'instabilités et de craintes renforcées quant à leur avenir. De quoi relativiser cette supposée volonté d'un tout-flexibilité d'une génération millenials qui, pour la partie la moins chanceuse, subit plus qu'elle ne choisit la location.

Mais les jeunes plus aisés, voire fortunés, l'ont bien compris : s'ils sont adeptes de la flexibilité et de la location, c'est pour mieux rentabiliser leurs acquisitions. **Quand elle en a les moyens, la jeune génération devient, elle, propriétaire.**



## INVESTIR EN TROIS CLICS PAR HERVÉ PARENT



### POUR LA GÉNÉRATION DES TRENTENAIRES, DU MOINS POUR LES PLUS AISÉS, L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER S'IMPOSE COMME UNE ÉVIDENCE.

Les générations précédentes attendaient vingt ans de plus. Plusieurs raisons l'expliquent ; cette génération n'a connu qu'une hausse continue et forte des prix de l'immobilier, les taux très bas et les emprunts faciles, des promesses de rentabilité forte et la conviction qu'il faut préparer sa retraite autrement... Mais le vieux monde de l'immobilier lui paraît complexe, opaque et ne fonctionne pas suivant ses codes, la Pierre Papier est une Terra Incognita. Des entrepreneurs de cette génération l'ont bien compris et ont créé des Startups proposant des investissements clés en main (!) depuis l'achat jusqu'à la gestion. Les modalités sont celles du siècle naissant : tout se passe sur Internet, vite, facile, sans couture et complètement digitalisé.

La PropTech la plus avancée sans doute Masteos qui a levé 40 millions d'euros et vise un effectif de 500 personnes déployées sur tout le territoire. D'autres PropTech ont des propositions de valeur très intéressantes : Beanstock, Housebase, Brickmeup, Bricks.

### Interview de Thierry Vignal, Président de Masteos



#### Quels rôles pour la technologie pour l'investissement locatif ?

L'investissement immobilier locatif est la seule classe d'actifs en finance qui ne soit pas accessible depuis un smartphone. On investit en 2022 comme investissaient nos grands-parents en 1950 : avec beaucoup de paperasse, beaucoup d'interlocuteurs et beaucoup de déplacements physiques.

La tech sert à 2 choses :

1. Améliorer l'expérience de l'investisseur en lui offrant une interface digitale et un suivi de son deal en temps réel sur smartphone. De son acquisition à la mise en location en passant par son financement, son chantier, et sa déco. Puis la possibilité de tracker la performance financière de son investissement locatif sur son smartphone.
2. Pouvoir mettre le bon investissement devant le bon investisseur, au bon moment. Grâce à l'intelligence de l'algorithme de matching, qui analyse les ventes passées et le comportement des utilisateurs sur l'app, leur sensibilité à des critères d'esthétique, d'emplacement ou de rendement, l'effet catalogue disparaît au profit d'une expérience de choix sur mesure.

L'investisseur s'inscrit sur le site ou télécharge l'app sur son smartphone, il signe son mandat de recherche *in-app* après avoir rentré ses critères d'investissement et commence à étudier les propositions qui lui correspondent sur son écran.

Une fois le bien idéal sélectionné, l'investisseur prend un rendez-vous téléphonique avec son conseiller pour débriefer de l'opportunité. Une fois convaincu, il signe son offre d'achat en ligne qui, une fois contre-signée par le vendeur, part chez le notaire. L'investisseur peut suivre son acquisition étape par étape sur son écran, en temps réel, signer tous ses documents en ligne et suivre l'avancement de son financement. Une fois propriétaire, le suivi des travaux et de l'ameublement *in-app* évite les aller-retours incessants sur le chantier. Le bien est ensuite loué et l'investisseur suit la performance financière de son actif sur son smartphone. 65 % des clients de Masteos ne visitent pas le bien qu'ils achètent, car l'expérience de visite est entièrement virtuelle, aujourd'hui grâce à la visite 3D et demain sur le Metaverse.



## LA DIGITALISATION DE LA LOCATION DE VACANCES CHEZ LES PROFESSIONNELS

PAR DANIEL HIRIBARREN



Président de Carmen Immobilier

**LA GESTION LOCATIVE SAISONNIÈRE UTILISE LARGEMENT LES NOUVEAUX OUTILS DIGITAUX, MAIS DE NOMBREUX DÉFIS DOIVENT ÊTRE RELEVÉS POUR GARANTIR LA SATISFACTION DES TROIS PARTIES PRENANTES DU SECTEUR: PROFESSIONNELS, PROPRIÉTAIRES ET VACANCIERS.**

Tout comme la gestion locative à l'année, la gestion locative saisonnière n'échappe pas à la digitalisation du secteur et aux nombreux défis à venir pour garantir la satisfaction des trois parties prenantes du secteur : professionnels, propriétaires et vacanciers.

Aujourd'hui, l'enjeu est de proposer pour des métiers émergents comme la conciergerie, des outils clés en main qui permettent d'automatiser les actions, de les sécuriser, de répondre aux exigences réglementaires et plus que tout, de faire gagner du temps pour faciliter l'accueil et pour développer l'activité.

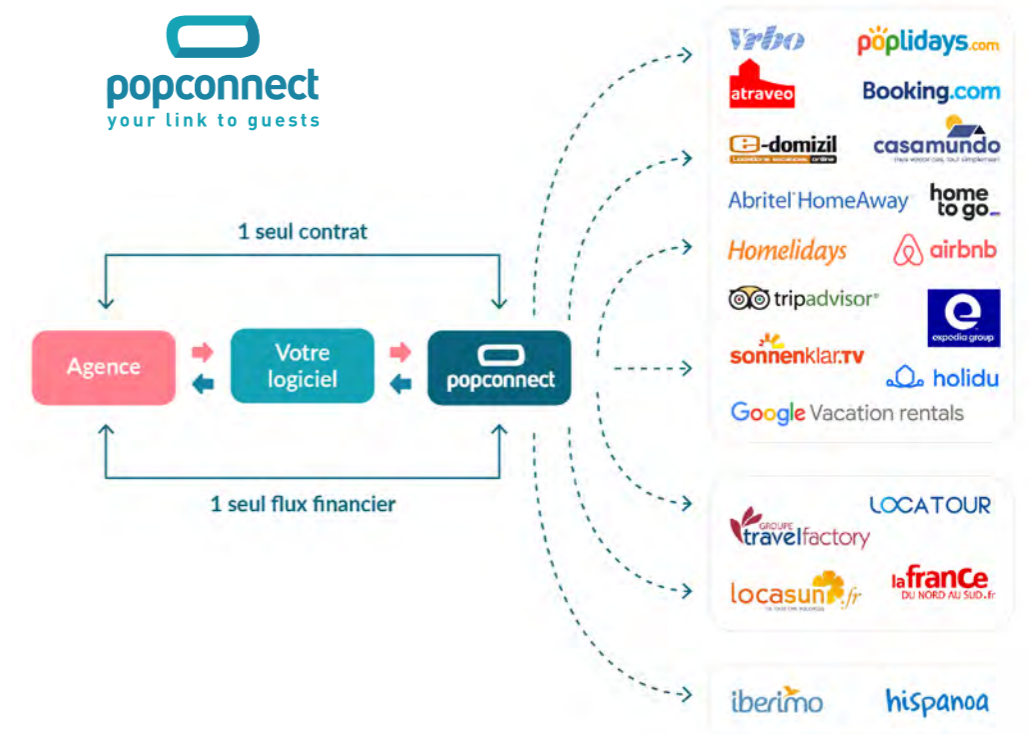
### LES OUTILS DIGITAUX EXISTENT DÉJÀ

Plusieurs outils digitaux existent déjà pour gérer les différentes étapes liées à une offre de conciergerie : commercialisation et gestion des leads, contrôle technique, estimation et signature du mandat, création de l'annonce et diffusion, gestion des revenus et des prix, gestion des voyageurs, communication avec les propriétaires, gestion des prestations et des interventions séjour, *check-in* et *check-out*, puis reversement des loyers.

Il apparaît qu'une multitude d'appli existent sur le marché de la location saisonnière ; beaucoup de startups surfant sur le phénomène de la conciergerie. Ces applis permettent de gérer les différentes étapes de la location saisonnière : depuis le pricing jusqu'à la gestion des tâches en passant par le livret d'accueil et la caution ! L'une des étapes fondamentales est la commercialisation du bien pour le rendre visible au maximum et augmenter ainsi le taux de remplissage. Cette étape devient à la fois chronophage et source de frais lorsqu'il s'agit de diffuser l'annonce en simultané sur la multitude de portails de commercialisation existants !

### UNE SOLUTION POUR LA COMMERCIALISATION

Un acteur du secteur, PopConnect, propose une solution digitale de commercialisation de locations de vacances pour les professionnels de l'immobilier. Cette solution permet non seulement de générer plus de réservations, mais aussi de rentabiliser l'activité tout en gagnant du temps ! En améliorant le taux de remplissage, les professionnels peuvent aussi fidéliser plus facilement leurs propriétaires.



Avec PopConnect, les annonces sont diffusées vers les sites les plus performants, pour maximiser les chances de réservation.

Popconnect, aujourd'hui leader de la commercialisation et de la multidiffusion de location de courte durée pour les professionnels de l'immobilier, intervient sur deux aspects de la commercialisation :

- la multidiffusion et la réservation en ligne des biens comprenant la publication des annonces sur les principaux portails du secteur, gestion du paiement en ligne, enregistrement et dépôt de la réservation en temps réel dans le logiciel de gestion locative avec des partenaires ;
- la gestion commerciale de la réservation comprenant les relances sur devis, suivi du paiement, suivi SAV avant séjour, renseignements clients, gestion des réclamations, conseils en performance commerciale grâce à un service client basé en France.

Les conciergeries doivent avoir la capacité financière, les compétences et le temps de pouvoir accéder à l'ensemble de ces solutions. Ce qui reste encore un défi de taille pour les années à venir sur ce secteur.



# L'ADMINISTRATION DE BIENS FACE AU DÉFI DE LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

PAR HERVÉ PARENT



**LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE POURRAIT FAIRE SORTIR DU MARCHÉ QUATRE À CINQ MILLIONS DE LOGEMENTS S'ILS NE SONT PAS RÉNOVÉS.**

**QUEL PEUT ÊTRE LE RÔLE DU GESTIONNAIRE FACE À CETTE DIFFICULTÉ MAJEURE ?**

Un vent de panique souffle sur l'immobilier depuis que l'on prend conscience des conséquences de la Loi Climat et Résilience : quatre à cinq millions de logements pourraient progressivement sortir du marché s'ils ne sont pas rénovés. À terme, les logements présentant un DPE F ou G seront interdits de mise en location. Rapidement les propriétaires de ces « passoires thermiques » auront trois solutions : rénover, vendre avant l'échéance avec une forte décote ou louer au noir.

## UN DISPOSITIF EXTRÊMEMENT COMPLEXE

Le dispositif d'accompagnement comporte deux guichets, huit acteurs, sept niveaux de certifications et plusieurs types d'aides. Le gouvernement a regroupé les aides préexistantes sous un chapeau unique MaPrimeRénov, mais un autre dispositif européen existe les certificats d'économies d'énergies CEE.

De nombreux métiers interviennent : Les diagnostiqueurs qui établissent le DPE, les thermiciens qui réalisent un audit énergétique et des premiers devis, le Conseiller France Rénov' et l'Accompagnateur Rénov', les architectes qui encadrent le tout, et enfin les entreprises qui doivent être certifiées RGE- Reconnu Garant Environnement (il y a sept qualifications RGE différentes). Il faut ajouter les organismes financiers qui versent les aides et ceux qui proposent des financements spécifiques.

## LE CASSE-TÊTE DES PASSOIRES EN COPROPRIÉTÉ

Un cas de figure est particulièrement difficile : la « passoire » dans une copropriété de propriétaires occupants majoritaires.

Si la rénovation du logement loué nécessite une intervention sur les parties communes, ce qui sera souvent le cas, il est probable, voir certain, que l'assemblée des copropriétaires ne trouve jamais une majorité qualifiée pour voter les travaux de rénovation et leur financement. Le propriétaire bailleur est alors dans une impasse, il lui est interdit de louer et il n'a pas l'autorisation de rénover.

Il ne reste que la plus mauvaise des solutions, vendre à bas prix à un propriétaire occupant qui n'est pas soumis à l'obligation de rénover. On perd sur deux tableaux : pas de rénovation et un logement locatif en moins !

## TROIS DIFFICULTÉS LAISSENT PENSER QUE LES OBJECTIFS DE RÉNOVATIONS NE SERONT PAS ATTEINTS.

Les artisans RGE ne sont pas assez nombreux. Conscient du goulot d'étranglement, le gouvernement a lancé une campagne visant à faciliter 150.000 recrutements d'ici 2023.

Certains artisans, conscients de leur rareté et de leur position de force, en profiteraient pour proposer des prix et des délais qui diminuent l'intérêt de l'opération.

La faisabilité, le coût et la durée des travaux conduisent, dans certains cas, à l'absence de rentabilité de la mise en location.

## UN RÔLE DE CONSEIL POUR LE GESTIONNAIRE

Dans ce contexte, le gestionnaire va avoir un rôle de conseil pour aider les propriétaires en expliquant la Loi et surtout en les guidant au travers du labyrinthe des dispositifs mis en place pour accompagner les propriétaires qui rénovent leur bien. Des aides financières sont prévues, mais comme distribuer de l'argent public est toujours encadré et que des abus ont été commis pour l'isolation à un euro, le dispositif proposé est extrêmement complexe et présente des impasses qui font douter de la réalité de sa mise en œuvre.

## MENACE OU OPPORTUNITÉ ?

**Les professionnels de l'immobilier peuvent voir dans la Loi Climat et Résilience une menace sur leur activité, moins de mandats et plus de difficultés, ou l'opportunité de renforcer leur rôle de conseil, prendre des parts de marché au direct particuliers.**

Des proptechs proposent d'accompagner les particuliers pour la rénovation énergétique de leur logement, notamment pour la recherche de financement, la demande de primes, les devis le suivi des chantiers par des entreprises labellisées.



## LES NOUVEAUX HORIZONS DE LA CAUTION ET DE LA GARANTIE PAR HERVÉ PARENT

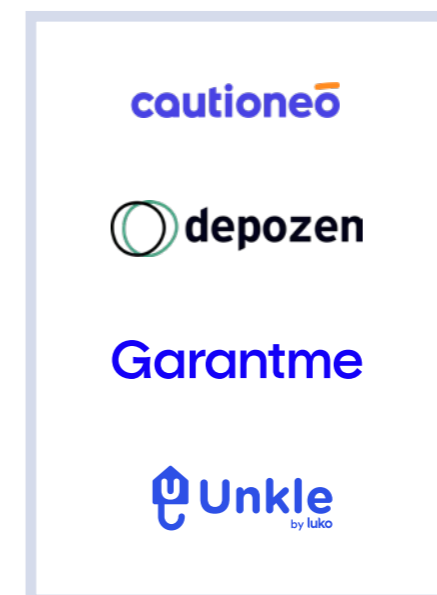
**EMMANUEL MACRON, EN AVRIL 2022, CANDIDAT À SA RÉÉLECTION, A DÉCLARÉ DANS UNE TRIBUNE ADRESSÉE EN EXCLUSIVITÉ À NEWS TANK : « JE VEUX ALLER JUSQU'AU BOUT DE CETTE LOGIQUE, EN CRÉANT UNE VÉRITABLE CAUTION PUBLIQUE, ACCESSIBLE À TOUS LES LOCATAIRES, ET PRISE EN CHARGE PAR LA PUISSANCE PUBLIQUE. JE SOUHAITE PERMETTRE À TOUS LES LOCATAIRES DU PARC PRIVÉ DE BÉNÉFICIER DE CETTE CAUTION PUBLIQUE. NOUS LUTTERONS AINSI CONTRE LES DISCRIMINATIONS ET NOUS COUVRIRONS, EN MÊME TEMPS, LE RISQUE FINANCIER DES LOYERS IMPAYÉS. CE DROIT SERA ÉVIDEMMENT ACCOMPAGNÉ DE DEVOIRS, CEUX QUI UTILISENT LE DISPOSITIF DE MAUVAISE FOI SE VERRONT SANCTIONNÉS. »**

À ce jour, nous n'avons pas connaissance d'avancées concrètes...

En disant cela, le Président de la république se mettait dans les pas des Proptechs et Assurtechs qui avaient identifié la caution et le dépôt de garantie comme un point de frottement, *Pain Point* dans le jargon des startups, qui excluait du marché locatif toute une population. À lui seul, le dépôt de garantie est à l'origine de 65 % des contentieux entre bailleurs et locataires. Le député Mickaël Nogal s'était emparé du sujet et souhaitait présenter un projet de Loi après de fructueuses concertations avec les professionnels.

En s'inspirant des réussites aux États-Unis où, par exemple, l'alternative au dépôt de garantie s'est fortement développée avec Rhino, créé en 2017, qui compte plus de deux millions de souscripteurs, les startups ont avant tout recherché des solutions digitales pour la souscription, l'analyse du risque, le traitement des dossiers afin d'avoir une meilleure expérience utilisateur, simple, immédiate et moins coûteuse que les solutions classiques.

Les principales startups qui ont été créées pour résoudre cette difficulté et simplifier la mise en location à travers différents produits sont Cautioneo, Depozen, Garantme, Luko, Unkle, maintenant Luko Real Estate.



### Interview d'Antoine Georges, cofondateur de Depozen



Aujourd'hui le dépôt de garantie est une tâche administrative chronophage et sans valeur ajoutée pour les gestionnaires. Grâce à la digitalisation des processus et la création de nouveaux produits d'assurance, il est possible de proposer une alternative simple et rapide, plus sécurisante pour tout le monde. Notre plateforme permet justement de souscrire à Depozen en 2 minutes, en ligne et sans paperasse, et d'améliorer les relations locatives en supprimant la principale source de conflits. »

### Interview de Julien Chenet, cofondateur & CEO



Comment la digitalisation des processus et de la relation client va transformer la caution locative ?

Depuis quelques années on assiste à la digitalisation de la relation client et des processus en termes de caution locative, notamment par le biais d'outils permettant la signature électronique de l'acte de cautionnement ou encore via un nouveau format de garant : le garant moral. En effet, une nouvelle solution digitale a été créée afin de permettre aux locataires ayant un profil atypique (pas en CDI et ne gagnant pas 3 fois le loyer) ou aux locataires n'ayant pas de garant de pouvoir en obtenir un en ligne. La souscription se fait en quelques clics, et la solution certifie le dossier du locataire en moins de 24 heures. Ensuite, le locataire paie sa cotisation, signe le contrat électroniquement et le bailleur est protégé contre les impayés avec des garanties solides. Ces nouvelles solutions digitales permettent de transformer la caution locative en la rendant sécurisée et accessible à un plus grand nombre de locataires.



# REGARDS CROISÉS

# REGARDS CROISÉS

## HENRY BUZY-CAZAUX



Président fondateur  
de l'Institut du Management  
des Services Immobiliers

### DIGITAL ET ADMINISTRATION DE BIENS : UN COUPLE PLUS HEUREUX QU'IL Y PARAÎT.

L'administration de biens est-elle mal nommée ? Étrangement, la question ne s'est jamais posée. Autant les agents immobiliers s'interrogent régulièrement sur ce que connote l'appellation de leur métier — agent d'affaires au début du siècle, transacteur dans les années 80 —, et se prennent à vouloir en changer, autant les gestionnaires semblent à leur aise avec la leur. Pourtant, le terme d'administrateur, fût-il de biens, ne rend pas compte d'une grande capacité à innover et à se moderniser. On ne prête guère cette vertu au service public. La désignation de l'activité n'en détourne-t-elle pas d'ailleurs certains jeunes, qui craignent d'y trouver des pratiques trop ancrées et un archaïsme condamnable... Les mots comptent.

Malgré cette apparence trop sage, les deux grandes activités de l'administration de biens, la gestion locative et la gestion de copropriété, ont réellement fait évoluer leurs outils, leurs méthodes et leurs procédures au cours des années récentes. Bien sûr, la pandémie a catalysé ce progrès, mais il était déjà à l'œuvre depuis une décennie sous l'effet de trois forces. L'exigence du client d'abord. Il vit comme dans un hub global et veut rester connecté sans cesse avec son écosystème, tout particulièrement pour ce qui concerne son patrimoine. Les banques ont montré le chemin, comme le monde de l'assurance. Un locataire, un bailleur, un copropriétaire ne s'accommodent plus d'attendre l'information, de ne pouvoir interférer, d'être passifs. Ils entendent même coproduire le service et entrer dans une logique de servuction, c'est-à-dire d'interaction avec le professionnel immobilier pour produire le service dont ils sont bénéficiaires. Ils voient bien aussi que tout s'accélère, que les obligations se multiplient, que les aides s'adaptent, que les textes réglementaires se modifient, que la réalité bouge. Seule une relation numérique avec l'administrateur de biens et les autres parties prenantes, prestataires, fournisseurs, entreprises en bâtiment, conseils divers, peut accompagner cette marche.

Les éditeurs informatiques ont également joué un rôle salutaire. Il est de bon ton de leur imputer les retards pris dans la mutation de l'administration de biens. La critique est injuste: certes, ils auraient pu être encore plus allants, mais ils ont su changer de paradigme et d'ère...et constatent souvent que les applications qu'ils proposent sont sous utilisées, par peur ou par routine. Aujourd'hui, même les indépendants sont en mesure de digitaliser largement leur service, de l'enrichir, de le doter de plus d'agilité et de réactivité, et de faire à armes égales avec des enseignes nationales puissantes...qui n'ont pas pris sur eux l'avance qu'ils redoutaient. Car au fond, la transfiguration digitale dépend davantage de la volonté que des moyens.

Enfin, plus encore en France que dans les autres pays, l'administration de biens a inspiré l'univers de la proptech, qui a depuis près de dix ans avec RENT son Salon de référence. Au fil des ans, on a vu là les deux mondes, l'ancien et le nouveau, d'abord se regarder avec défiance, sinon mépris, puis s'approprier, se rapprocher et entrer en consanguinité. Désormais, les administrateurs de biens peuvent disposer de solutions digitales performantes et économiquement accessibles, qui accentuent leur valeur ajoutée.

Remarquer le progrès accompli est certes nécessaire. Cette attitude ne suffit pas et elle fait courir le risque de l'autosatisfaction et de la complaisance. Oui, il faut hâter le pas. Non, l'administration de biens n'est pas à l'abri de la disruption venant de l'extérieur, qui vienne la périmer et la menacer. Veiller est vital. On sait gré à un acteur historiquement proche des gestionnaires immobiliers, Bes-sé Immobilier & Construction, de s'être assigné la mission d'observer l'avancée digitale de l'administration de biens et de consigner son état des lieux dans un livre blanc. Qu'il serve de viatique et de guide à un corps professionnel confronté à des défis considérables, la transition environnementale, la responsabilité sociale et l'adaptation à des circonstances économiques bouleversantes. Le digital constitue aussi un atout déterminant pour les surmonter.



## REGARDS CROISÉS

# XAVIER LÉPINE



Président de Paris Île-de-France  
Capitale Économique

Président de l'IEIF - Institut  
de l'Épargne Immobilière  
et Foncière

Zoom pour le télétravail qui s'est installé dans notre quotidien post crise sanitaire, Uber pour les micro-mobilités, Spotify pour la musique, Airbnb pour la location temporaire, Getaround pour la location de voiture entre particuliers, Wikipedia et Google qui ont remplacé l'encyclopédie Universalis de ma prime enfance pour l'accès à la connaissance, Tinder ou Happn pour les rencontres reposant sur la géolocalisation (souvenez-vous de la campagne originale de l'établissement public d'aménagement Paris La Défense en partenariat avec Happn pour transformer le crush virtuel en rencontre IRL sur la dalle), Vinted ou Selency pour le recyclage de vêtements et de meubles, Netflix pour les films et les séries et bien sûr l'incontournable Amazon pour le e-commerce... À la différence de l'informatique des années 1980 principalement orientée sur les gains de productivité, la digitalisation qui s'est immiscée dans tous les domaines de notre vie en nous proposant sans cesse de nouveaux services, disrupte souvent (Amazon, Uber...) le modèle économique en proposant la multitude et modifie ainsi profondément nos modes de vie au quotidien, tant en ville qu'à la campagne.

Demain, ces nouvelles technologies, en intégrant les enjeux de sobriété environnementale et énergétique (BIM pour les immeubles, *Smart grid* pour l'énergie, agro-technologie, recyclage...), pourront contribuer à une croissance reposant sur la décroissance de l'empreinte anthropique et le vivre ensemble !

La révolution provoquée par les nouvelles technologies ne s'arrête pas à nos modes de vie individuels : les conséquences en sont majeures et systémiques pour la majorité des secteurs économiques. Rares sont les leaders de la révolution industrielle précédente qui le demeurent aujourd'hui. Les secteurs économiques dont les biens sont dématérialisables ont été les premiers disruptés, à l'instar des médias : Apple Music puis Spotify ont contraint l'industrie musicale reposant sur la vente physique de disques (de l'éditeur à l'artiste) à radicalement changer son modèle économique d'affaires pour multiplier les sources de revenus. Le commerce physique et ses principales enseignes comme la Fnac ainsi que les grandes foncières de commerce ont également beaucoup souffert du e-commerce même si le passage au phygital rebat certaines cartes face aux *pure-players* du digital (Amazon lui-même ne s'est-il pas essayé au magasin physique ?). En s'imposant comme un intermédiaire entre l'utilisateur et le producteur de services par l'emploi d'une plateforme numérique,

Uber Taxi (qui signifie littéralement « au-dessus du Taxi ») a disrupté un secteur de service protégé et à faible technologie en appliquant de la haute technologie. Il a ainsi participé à la mue du secteur des transports en service de mobilité, en plaçant la valeur d'usage au centre de son modèle.

La croissance économique comme la rentabilité ont clairement changé de secteurs et d'acteurs. La valeur boursière d'Amazon (1.300 Mrds) est ainsi aujourd'hui 100 fois supérieure à celle de Carrefour ; celle de Tesla frôle les 1.000 milliards de capitalisation tandis que celle de Volkswagen atteint 20 milliards, soit 50 fois moins...

Sans être totalement absent de cette lame de fond, le secteur de l'immobilier et celui des services qui lui sont associés sont encore très peu touchés par ces évolutions à l'exception notable du co-working et de RB&B ont été créés par de nouveaux acteurs. La construction amorce également lentement sa mue par l'impression en 3D et la construction hors site. Le *property management* (c'est-à-dire le syndic pour le résidentiel) reste le plus souvent au stade de la numérisation et du traitement en masse des informations sans accéder à celui du traitement des informations et des services via une plateforme digitale. De même, si le réflexe du particulier est aujourd'hui de se connecter sur Seloger.com pour louer ou vendre un (ou son) bien, l'intelligence artificielle et la digitalisation ne sont toujours pas employées pour optimiser sa recherche ni organiser la transaction.

Les acteurs de la ville (promoteurs, exploitants, municipalités...) ont encore très peu d'outils digitaux agiles leur permettant d'identifier les biens, les constructibilités en fonction des PLU, les situations locatives, les valorisations etc... et cette réalité est encore plus forte lorsqu'il s'agit de faire de la prospective sur l'évolution de l'impact de la qualité de vie, et donc des prix, sur les quartiers ou les villes.

Cet immobilisme de l'immobilier a un coût pour l'ensemble des acteurs non seulement financier, mais également sociétal et environnemental.

Comment se positionne l'immobilier résidentiel dans cette évolution d'une civilisation de la propriété vers une civilisation de l'usage ? À l'inverse du secteur de l'automobile (avec le développement du leasing, qui continuera à acheter son véhicule ?) ou de la téléphonie (dont une fraction importante du prix du smartphone est incluse dans le forfait), la dernière évolution en matière de financement du logement date des années 1950 : le prêt à taux fixe qui permet des mensualités constantes... Que de progrès à faire alors même que l'acquisition de ce bien essentiel est devenue, dans les zones tendues, inabordable pour la majorité des classes moyennes !

Ainsi, à l'inverse de la quasi-totalité des secteurs économiques, si l'on en juge par l'évolution des coûts de fabrication (y compris hors foncier) et des services, l'immobilier n'a eu que très peu de gains de productivité sur les 30 dernières années. Face aux impératifs de vivre ensemble et de sobriété environnementale, réfléchir aux évolutions technologiques comme sociétales nécessaires et à leur application dans les métiers de l'immobilier est donc devenu crucial.

C'est notre défi commun !

# REGARDS CROISÉS

## GUILLAUME MARTINAUD



Président d'Orpi France

### **DURCISSEMENT DU MARCHÉ DE LA LOCATION ET RESTRICTIONS RÉGLEMENTAIRES, COMMENT REDONNER DU SOUFFLE ? TRANSITION ÉNERGÉTIQUE, ENCADREMENT DES LOYERS, HAUSSE DES PRIX, PÉNURIE DE BIENS, LE MARCHÉ DE LA LOCATION A BESOIN DE TROUVER UN SECOND SOUFFLE. COMMENT RASSURER NOS PROPRIÉTAIRES BAILLEURS ET ACCOMPAGNER NOS GESTIONNAIRES ?**

Panique sur le marché de la location. De fait, depuis quelques mois, nous constatons une baisse de l'offre locative, près de -13 % en un an. C'est encore plus sensible pour les petits appartements (-17,5 %), particulièrement prisés des étudiants en cette période de rentrée. Qu'est-ce qui explique cette baisse ?

- Absence de rotation sur les portefeuilles de gestion et plus généralement des locataires qui ne déménagent pas (peu de choix, donc ils ne donnent pas congé avant d'avoir trouvé, le marché est paralysé).
- Contexte peu favorable à l'investissement.
- Interdiction des passoires thermiques.
- Non-possibilité d'augmenter les loyers des logements classés F ou G ce qui incite les propriétaires bailleurs à sortir du « marché officiel ».

La loi Climat et Résilience, réglementation centrale du secteur immobilier dans le projet de transition énergétique opéré par l'Etat, a été le déclencheur d'un besoin d'un accompagnement plus accru de nos propriétaires bailleurs. Cette réglementation représentant de fortes contraintes pour ces derniers, la profession immobilière se doit de les conseiller et accompagner dans leur démarche. Pour combler ce besoin, notre réseau a formé l'ensemble de ses collaborateurs aux questions de performance et de travaux énergétiques via un partenariat avec l'Ademe opéré dès 2020.

Former nos collaborateurs mais aussi informer nos clients en faisant la pédagogie de ces nouvelles règles, de leur application et de leur contour. Pas évident dans une timeline toujours en mouvement et quand les contours d'aides aux particuliers sont aussi changeants. Ainsi, l'accompagnement est la clé.

Dans un marché de la location déjà tendu et où il existe une forte attente dans le service rendu par le gestionnaire, cette loi, aussi nécessaire soit-elle, a ajouté une inquiétude voire un frein pour les investisseurs et incité de nombreux propriétaires-bailleurs à sortir du jeu de nombreux biens. À cela, s'ajoute l'interdiction de louer des logements classés G consommant + de 450 Kwh/m<sup>2</sup> d'énergie par an, la non-possibilité d'augmenter les loyers des logements classés F ou G.

Dans un marché en tension, où l'expertise et l'accompagnement restent la clé d'une stabilisation du marché, nous devons plus que jamais apporter du conseil et communiquer en temps réel avec nos clients. Au-delà de l'assurance de voir son loyer payé, le propriétaire-bailleur a de nombreuses attentes : information continue sur les réglementations, accompagnement personnalisé de sa fiscalité, une communication en temps réel sur le bien, la gestion, la situation locative ou encore la vie de la copropriété.

Aujourd'hui, il est prioritaire de doter nos agences d'outils facilitant le quotidien des gestionnaires, métier où l'administratif prend encore une place très importante. Mais encore faut-il que ces derniers soient innovants. Nous n'attendons pas de bon en avant technologique mais des instruments performants qui nous permettant de fluidifier la relation. C'est pourquoi Orpi s'associe entre autres aux Trophee de la start-up du RENT afin de soutenir l'innovation et de découvrir les solutions qui permettront de construire l'immobilier de demain.



# REGARDS CROISÉS OLIVIER SAFAR



Président de l'UNIS  
Ile de France et Grand Paris  
Président adjoint de l'UNIS  
en charge de la Copropriété

## LA GÉNÉRALISATION DES PRATIQUES DIGITALES DANS L'ADMINISTRATION DE BIENS : UNE PRISE DE CONSCIENCE QUI PERDURE ?

En 2020, nous nous sommes retrouvés confrontés à un défi considérable : le COVID. Qui aurait pu croire, dans cet univers très codifié de l'immobilier, où les règles de droit constituent un carcan parfois étouffant, que ce défi n'aurait été que juridique. D'un défi sanitaire que nous avons dépassé et accepté, nous avons cassé nos carcans. La digitalisation de nos métiers s'est accélérée de façon radicale.

Nous avons pu prendre conscience du changement notable de nos activités et métiers. Prenons un exemple parmi nos différents métiers, comme l'activité de syndic. La loi du 10 juillet 1965, qui avait dû faire l'objet d'amélioration et de modernisation, parfois après de très longues attentes, a accepté des évolutions radicales en moins de 4 mois. Conseils syndicaux et assemblées générales tenus en visio, développement de la LRE (lettre recommandée électronique), paiement des charges en ligne, démultiplication de l'utilisation des messageries, emails et extranet du syndic, modification des méthodes de travail en y ajoutant le télétravail, numérisation de tous les courriers entrants, signature en ligne des procès-verbaux des assemblées générales...

Toutefois, ces pratiques semblent régresser en 2022. Que se passe-t-il ? Ce qui se profile ne ressort pas du champ légal, mais de considérations économiques majeures, mais aussi à un retour du conservatisme tant des acteurs de l'immobilier que de leurs clients. La transition environnementale, l'apparition de nouveaux acteurs plus digitaux, le retour au travail dans son bureau, mais aussi la désolvabilisation des ménages, notamment sous l'effet de l'inflation et de la pénurie du gaz et des matières premières, sont des défis difficiles à surmonter.

La digitalisation de nos activités ne doit en aucun cas être vue comme une malédiction, mais bien comme une chance de transfigurer nos métiers, nos pratiques, nos relations avec nos clients et fournisseurs, mais doit aussi nous permettre d'améliorer le patrimoine collectif des copropriétaires et maintenir, voire améliorer la valorisation de leurs immeubles.

Toutefois, la loi n'a pas permis de stabiliser ces nouvelles pratiques. Le vote en ligne est bien prévu dans les textes, mais une simplification s'impose. Comment saisir en direct la connexion et déconnexion des copropriétaires ? Comment modifier en tenant l'Assemblée Générale en même temps le total des tantièmes des copropriétaires votants ?...

Le vote par correspondance, nouveauté de la loi Elan, n'a, lui, pas été prévu pour être saisi directement en ligne par le copropriétaire sur l'extranet du syndic. Il ne peut être qu'envoyé par courrier ou courriel, trois jours avant l'Assemblée Générale.

Tenir une AG en Visio avec une dizaine de copropriétaires est gérable pour un syndic en même temps qu'il doit tenir le secrétariat. Comment faire pour les AG de plus de 200, voire 500 copropriétaires ? Peut-il gérer la prise de parole, les connexions intempestives, les déconnexions, le vote en ligne, l'enregistrement en vidéo des copropriétaires lors de l'assemblée tenue en ligne en respectant les règles du RGPD ?

La loi et les différents décrets et ordonnances ont soufflé dans les deux sens ; tantôt un vent portant, tantôt un vent de face ralentissant nos efforts. Il convient aujourd'hui de simplifier l'intégration de ces nouveaux outils dans les textes réglementaires. L'arrivée de nouveaux entrants sur le marché – des startups parfois disruptives – ont accéléré le réveil des administrateurs de biens et la mise en pratique des nouveaux outils digitaux.

Toutefois, nos clients ne sont pas tous des « geeks », et se retrouvent parfois décalés par la gestion de ces nouvelles pratiques. Et ce n'est pas qu'une question d'âge ou de moyens financiers. Ils veulent retrouver la convocation en format papier lors de leur présence physique en AG !

Les syndicats de copropriété, eux aussi, ne sont pas suffisamment armés face à ces nouvelles pratiques et aux néo-syndics, qui d'exceptionnels vont peut-être devenir courants. Nos syndicats traditionnels sont rompus à appliquer la loi et à accomplir la mission centrale de tenir les AG, d'appeler les charges et de les recouvrer, à gérer les réparations et les travaux, pas toujours à investir dans de nouveaux outils numériques et dans l'apprentissage de leur utilisation.

Le changement de rythme a aussi cassé nos méthodes, nos façons de gérer les immeubles. Nos clients sont les premiers à vouloir utiliser ces nouveaux outils. Ils sont les moteurs de notre évolution. Ils nous demandent d'accélérer cette transition digitale. Ils ont sans aucun doute raison, mais attention à ne pas confondre vitesse et précipitation.

C'est ainsi que l'UNIS consciente des difficultés présentes et du nouveau rôle du syndic, préconise une gestion rigoureuse, un suivi quotidien des problèmes, un investissement tant personnel que financier pour arriver à une réelle compétence dans la gestion de ces nouveaux outils digitaux. Mais ils doivent aussi se former et former toutes leurs équipes à l'utilisation de ces outils, être compétent et avoir une disponibilité adaptée aux situations permettant l'accompagnement des copropriétaires à l'utilisation, eux aussi, de nos nouveaux outils digitaux.

# ANNUAIRE DES PROPTECHS

## A

**Ag-connect**  
ag-connect.fr  
info@ag-connect.com

**Agimmo**  
agimmo.fr  
contact@agimmo.fr

**Alacaza**  
alacaza.fr  
hello@alacaza.fr

**AR24**  
ar24.fr  
commercial@ar24.fr

## B

**Be Energiz**  
be-energiz.com  
contact@be-energiz.com

**Beanstock**  
beanstock.com  
alex@beanstock.com

**Bellman**  
bellman.immo

**Beprems**  
beprems.com  
contact@beprems.com

**Brickmeup**  
brickmeup.com

**Brik**  
brik.com  
hello@brik.com

**Bunji**  
bunji.fr  
driss@bunji.fr

## C

**Casafari**  
fr.casafari.com  
marine.dipalma@casafari.com

**Cautioneo**  
cautioneo.com  
contact@cautioneo.com

**Chapps**  
chapps.com  
info@chapps.com

**ChouetteCopro**  
chouettecopro.com

**Citima**  
citima.co  
contact@citima.team

**Clac**  
acd-p-tech.com  
cedric@acd-p-tech.com

**Crust-Energie**  
crust-energie.com

## D

**DeepflowRealty**  
deep-flow-realty.com  
contact@deep-flow-realty.com

**Depozen**  
depozen.com  
antoine.georges@depozen.com

**Docaposte**  
docaposte.com

**DocuSign**  
docuSign.fr

**Door-in**  
door-in.fr  
contact@door-in.fr

**DossierFacile**  
dossierfacile.fr

## E

**Eazyrent**  
eazyrent.fr  
contact@eazyrent.fr

**Econhomes**  
econhomes.fr  
bonjour@econhomes.fr

**EDL Net**  
h2i.fr  
contact@h2i.fr

**EDL Pro**  
edl-pro.fr  
contact@edl-pro.fr

**EDL Soft**  
edlsoft.com  
laurent@edlsoft.com

**Envisite**  
envisite.fr  
contact@envisite.fr

**EveryCheck**  
everycheck.com  
contact@everycheck.com

## F

**Flatsy**  
flatsy.fr  
arthur@flatsy.fr

**France EDL**  
france-edl.fr

## G

**Garantme**  
garantme.fr  
support@garantme.fr

## H

**Heero**  
heero.fr  
carla.l@ep.fr

**Hello Syndic**  
hello-syndic.fr  
hello@hello-syndic.fr

**Hellosign**  
fr.hellosign.com

**Homeland**  
homeland.immo  
commercial@homeland.immo

**Homepad**  
homepad.com  
betim@homepad.com

**Homeys**  
homeys.io  
contact@homeys.io

**Homiwoo**  
homiwoo.com  
william@homiwoo.com

**Housebase**  
housebase.io  
hello@housebase.io

## I

**Immopad**  
immopad.com  
support@immopad.com

**Immoscore**  
immoscore.fr  
ac@immoscore.fr

**Immo-sign**  
immo-sign.com  
contact@immo-sign.com

**Inch**  
inch.fr  
noemie@inch.fr

**Instaborne**  
instaborne.fr  
contact@instaborne.fr

## J

**Jestimo**  
jestimo.fr  
bienvenue@jestimo.fr



# ANNUAIRE DES PROPTechs

## K

**Kocliko**  
kocliko.co  
contact@kocliko.co

**Kwarto**  
kwarto.immo  
fabrice.pomiers@kwarto.immo

## L

**Labsense**  
lab-sense.com

**Locagestion**  
locagestion.com  
contact@locagestion.com

**Locaverif**  
locagestion.com

**Luko**  
fr.luko.eu  
matthieu.luneau@getluko.com

## M

**Masteos**  
masteos.fr  
contact@masteos.com

**Matera**  
matera.eu  
amandine.peyre@matera.eu

**Maxeem**  
maxeem.fr  
etienne@maxeem.fr

**Meero**  
meero.com  
elie.castier@meero.com

**MeilleureCopro**  
meilleurecopro.com  
avotreservice@meilleurecopro.com

**MGL**  
magestionlocative.fr

**MyEDL**  
myedl.fr

**Myloby**  
myloby.com  
timothee.maucour@myloby.com

## N

**Netheos**  
netheos.com  
hello@netheos.com

**Nockee**  
nockee.fr  
contact@nockee.fr

**Nodalview**  
nodalview.com  
sales@nodalview.com

## P

**Paperas.se**  
paperas.se  
contact@paperas.se

**Park'n plug**  
parknplug.fr  
contact@parknplug.fr

**Popconnect**  
popconnect.fr  
ai@popconnect.fr

**Previsite**  
previsite.com  
contact@previsite.com

**PriceHubble**  
pricehubble.com  
loeiz.bourdic@pricehubble.com

## R

**Renovationman**  
renovationman.com  
contact@renovationman.com

## S

**SecurClés**  
securcles.com  
pmetivier@securkeys.com

**Sinimo**  
sinimo.fr

**SocialHall**  
socialhall.fr

**Sowell**  
sowell.app  
romain@sowellapp.com

**Startloc**  
startloc.fr  
contact@startloc.fr

**Syllabs**  
syllabs.com  
bilal.toufir@syllabs.com

**Syment**  
syment.com  
alexbarbey@syment.com

**Syndicappli**  
syndicappli.fr  
thierry@syndicappli.fr

**Syndicomp**  
syndicomp.com  
paul.pelerins@syndicomp.com

**Syneval**  
syneval.fr

**Synple**  
synple.fr  
services@synple.fr

## T

**Toolimo**  
toolimo.fr  
contact@toolimo.fr

## U

**Universign**  
universign.com  
contact@universign.com

**Unkle**  
unkle.fr  
matthieu.luneau@getluko.com

**UpFactor**  
upfactor.fr  
contact@upfactor.com

**Uptime**  
uptime.ac

## V

**Vertuloo**  
vertuloo.fr  
support.vertuloo@besse.fr

## W

**Watt**  
waat.fr  
contact@waat.fr

**Walterre**  
walterre.fr  
maxence.de.langautier@walterre.fr

**Wemaintain**  
wemaintain.com  
sales.fr@wemaintain.com

## Y

**Yanport**  
yanport.com  
commerce@yanport.com

**Yespark**  
yespark.fr  
gatien.lansiaux@yespark.fr

**Yousign**  
yousign.com  
sales@yousign.com

## Z

**Zelok**  
zelok.fr  
contact@zelok.fr

**Ziiimo**  
ziiimo.com  
thierry@ziiimo.com



Bessé a été à l'initiative de ce livre blanc sur la « Digitalisation des métiers de l'administration de biens : de l'innovation à la généralisation des pratiques digitales », et a mandaté Property Business accelerator pour le superviser et le rédiger.

PBA est un cabinet de conseil en innovations digitales pour l'immobilier. Il accompagne les Proptechs pour leur stratégie, leur développement commercial et leurs levées de fonds. Il réalise des études sur mesure pour les promoteurs, les réseaux d'agents immobiliers et d'administration de biens, les éditeurs de logiciels.

CB.IPL (commerciallement dénommée « BESSÉ Immobilier & Construction »)

46 bis rue des Hauts Pavés - BP 80205 - 44002 Nantes cedex 01

SAS au capital de 75 450 € - Siège social : 135 Boulevard Haussmann 75008 Paris RCS Paris 433 869 427

Conseil et courtier en assurances (exerçant conformément à l'article L521-2-1°b) du Code des assurances)

n°Orias 07 019 245 - [www.orias.fr](http://www.orias.fr)

Soumis au contrôle de l'ACPR – 4 place de Budapest 75009 Paris.

Liste des fournisseurs actifs disponible sur [www.besse.fr](http://www.besse.fr)

Toute réclamation (ou demande d'info sur la médiation) peut être adressée par écrit à l'adresse suivante :

Service Réclamation BESSÉ Immobilier & Construction 46 bis rue des Hauts Pavés BP 80205 44002 Nantes cedex 01.

Vous recevrez un accusé de réception sous 10 jours maximum et une réponse dans un délai maximum de 2 mois.

Conception graphique : Sur ton 31 | Crédits photos : Adobe Stock | Impression : La Contemporaine Imprimeur



**BESSÉ**



**Immobilier &  
Construction**

---

CONSEIL EN ASSURANCES

[www.besse.fr](http://www.besse.fr)