



Lézardes numériques dans l'immobilier

INNOVATION Portails, plateformes, réalité virtuelle et autres solutions numériques viennent bousculer les habitudes du secteur immobilier. Un temps laborieuse, l'acceptation des proptechs devrait être accélérée par les bouleversements imposés par la pandémie

SERVAN PECA

🐦 @servanpeca

Ce sont des brèches nouvelles dans la bonne vieille pierre. De plus en plus nombreuses et visibles. A tel point qu'il devient difficile de les ignorer. Les proptechs, pour «Property Technology» seraient au nombre de 8000 dans le monde. Et un peu plus de 300 en Suisse. Autant de start-up qui affichent la même ambition: parvenir à convaincre, et qui sait, à «disrupter» l'un des secteurs d'activité les plus importants et les plus prospères du pays.

Les premières sociétés qui ont numérisé l'immobilier sont désormais des acteurs installés, voire inévitables. Homegate, Immoscout ou Immostreet ont existé avant que le terme proptech ne fasse irruption. Puis sont arrivés les logiciels de gestion immobilière destinés aux professionnels. Mais la vague a véritablement débuté en 2013 pour connaître un pic de nouveaux arrivants en 2017. «Avec le Royaume-Uni, l'Allemagne ou les Pays-Bas, la Suisse a été l'une des premières à conceptualiser la notion de proptech», souligne Mario Facchinetti.

Cet entrepreneur zurichois a fondé, il y a quatre ans, le réseau Swiss Proptech. Avec un objectif: fédérer le secteur et le promouvoir auprès des acteurs installés. «Il y a de plus en plus d'intérêt des investisseurs et des grandes entreprises.» Mais le plus grand défi, «c'est que les ingénieurs et techniciens qui créent ces start-up communiquent mieux sur la valeur ajoutée de leurs idées. Il y a encore trop de professionnels qui ne comprennent pas ce que ces innovations peuvent leur apporter. Ou qui ne prennent pas le temps de s'y intéresser.»

Sommeil troublé, réveil différé

«Les proptechs troublent parfois le sommeil des représentants des

sociétés établies.» C'est ainsi que les experts immobiliers de Credit Suisse commençaient leur étude consacrée à ce secteur, en 2019. Mais l'édition 2020 de ce rapport a changé de ton. La pandémie et le confinement, bien qu'ils aient mis à mal le fragile équilibre financier de ces jeunes sociétés, «peuvent être un considérable stimulant, écrit l'auteur principal, Fredy Hasenmaile. De nombreuses entreprises ont regretté de ne pas avoir investi davantage dans la numérisation. Et celles qui l'ont fait considèrent désormais que cet argent était bien dépensé. Elles vont donc continuer.»

Dans son sondage réalisé fin mai, Credit Suisse relève que les start-up dont les ventes s'en sortent le mieux durant cette période difficile sont les portails d'achat et de vente, ainsi que les logiciels de gestion. Mais «l'on peut aussi attendre de la pandémie qu'elle crée des opportunités pour les nouvelles technologies dans la construction et les solutions de réalité augmentée ou virtuelle». Ce que confirme Jérôme Félicité, patron du groupe Gerofinance-Dunand. Tant pour les biens mis en vente que pour des grands projets destinés à la location, tout a été réalisé virtuellement, pendant le semi-confinement. «On va continuer de temps en temps, dans des pré-commercialisations. Cela facilite la vie du client», raconte-t-il dans un webinar organisé au mois de juin par la société Foxstone.

Parmi les grands acteurs suisses qui investissent dans les nouvelles technologies, il y a par exemple Swiss Prime Site. En 2017, le groupe, propriétaire notamment de Wincasa, a créé une plateforme ad hoc pour financer des innovations. Il fait le tri parmi une centaine de candidatures chaque année. Et met en avant deux partenariats qu'il estime être les plus aboutis: celui avec Holoone,

une société argovienne active dans la réalité mixte – une version améliorée de la réalité augmentée. Ainsi que celui avec l'allemande Tower360, qui commercialise un outil de gestion des actifs immobiliers.

Comme l'e-banking

En Suisse romande, Naef est l'un des précurseurs de la dématérialisation du métier de la gérance. Le groupe a, dans l'ordre, digitalisé les relations avec les propriétaires, puis avec les copropriétaires et les fournisseurs et enfin, depuis cette année, avec les locataires. «Cela fait dix ans que nous proposons des services comparables à ce qui se fait dans l'e-banking», illustre Nicolas Sabater, membre de la direction générale.

Mais à la différence d'une majorité de concurrents, Naef a tout développé à l'interne. C'est aussi le cas pour son outil de visites virtuelles, actuellement en développement sur le marché des solutions qui conviennent à nos besoins spécifiques. Une équipe de cinq informaticiens se dédie non seulement à ces développements, mais aussi à mener une veille technologique dans les proptechs. «On cherche des idées et, pourquoi pas, la pépite», résume Nicolas Sabater.

Mais il est un métier, le courtage, où les nouveaux venus, plutôt que d'être intégrés ou rachetés par les grands, «attaquent frontalement les commissions des agents», résume Vincent Lecamus, le cofondateur du site Immobilier 2.0. En Suisse romande, ils s'appellent par exemple Neho ou Kiiz. «Ces agences low cost ont numérisé l'ensemble des processus pour un maximum d'efficacité.» Ils proposent des forfaits tout compris. Et dans leur marketing, c'est flagrant, poursuit Vincent Lecamus, «ils se comparent aux agents traditionnels pour mieux pointer leurs

LE TEMPS

Le Temps
1002 Lausanne
058 269 29 00
<https://www.letemps.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 33'508
Parution: 6x/semaine



Page: 3
Surface: 115'019 mm²

Ordre: 1082442
N° de thème: 230.009

Référence: 78483610
Coupure Page: 2/4

défauts».

«Ils sont un peu obligés de procéder ainsi s'ils veulent avancer, reconnaît Nicolas Sabater. Mais nous sommes dubitatifs. Pour des prix aussi bas, il ne nous semble pas possible de proposer des services à la hauteur. Rien ne remplace l'humain et la connaissance du terrain.» Les grands acteurs installés ne seraient-ils pas en train de sous-estimer ces nouveaux arrivants? «On ne les prend pas de haut, on les surveille. Ils peuvent percer, mais notre valeur ajoutée reste un avantage considérable.» ■



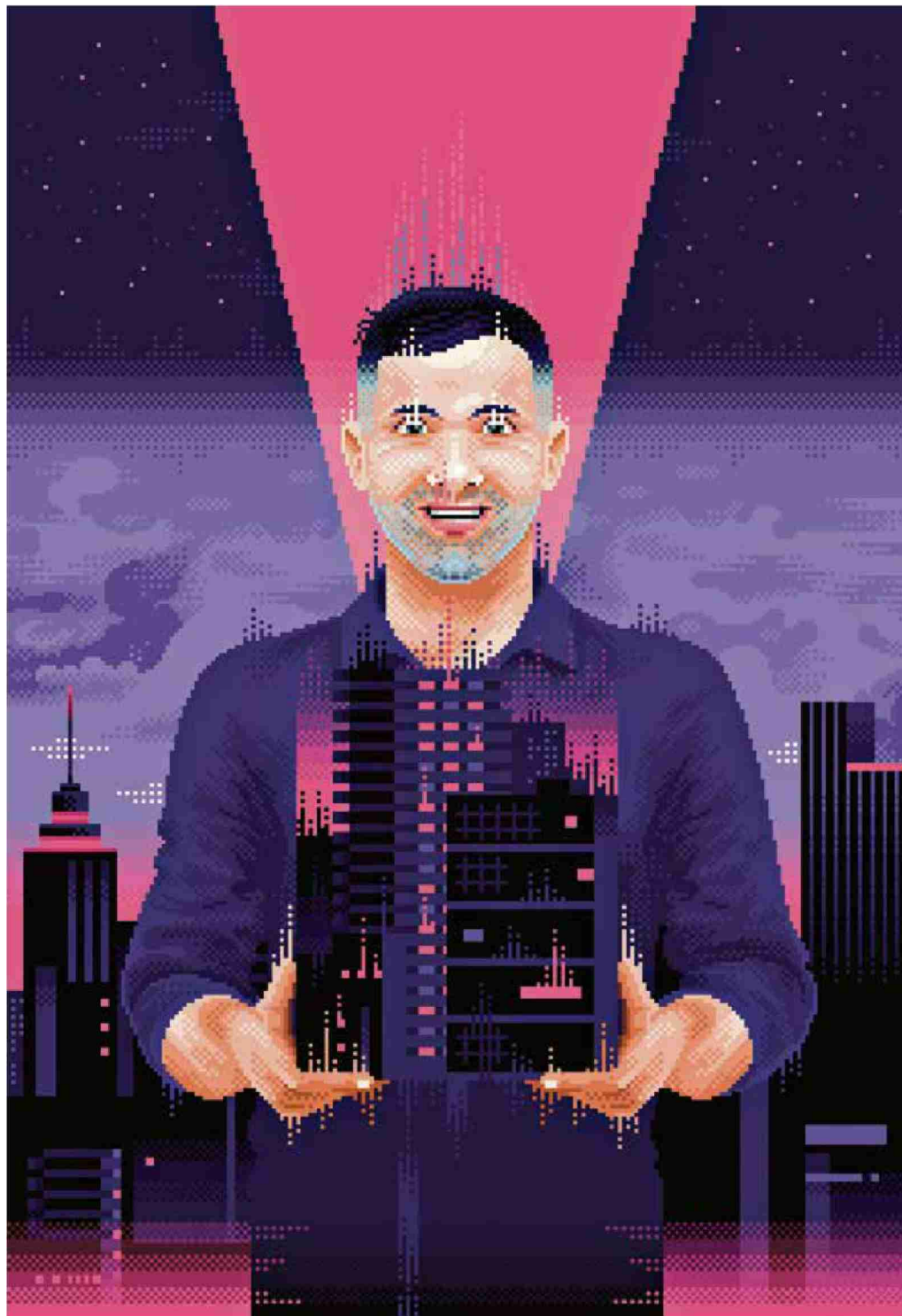
Le Temps
1002 Lausanne
058 269 29 00
<https://www.letemps.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 33'508
Parution: 6x/semaine

Page: 3
Surface: 115'019 mm²

Ordre: 1082442
N° de thème: 230.009

Référence: 78483610
Coupage Page: 3/4



(LAURENT BAZART POUR LE TEMPS)

HYPOTHÈQUES

Les taux baissent à nouveau

Les taux hypothécaires ont baissé en septembre. Selon Moneypark, le taux de référence pour les hypothèques fixes à 10 ans, calculé sur la base des offres d'une centaine de prêteurs, a reculé de 6 points de base sur le mois écoulé pour atteindre 1,15%. Les fournisseurs de crédits ont répercuté la baisse des taux sur les marchés des capitaux sur les clients hypothécaires. Ce régime devrait perdurer. Mais il se peut que la situation sanitaire incertaine apporte un certain degré de volatilité ces prochaines semaines. LT



Des idées pour les particuliers

IMMOBILIER Une multitude de nouveaux outils numériques veulent simplifier la vie de ceux qui louent, habitent, achètent, recherchent ou quittent un logement

Si la majorité des innovations proposées par le secteur des proptechs est destinée aux professionnels et aux entreprises immobilières, il existe un nombre croissant de solutions qui s'adressent aux particuliers, qu'ils soient locataires ou propriétaires. *Le Temps* a opéré une sélection subjective, et forcément non exhaustive.

LES FACILITATEURS

On ne compte plus les possibilités de contrats de bail numériques. Dernièrement, c'est par exemple la **Chambre vaudoise immobilière** qui s'est lancée. Mais il existe d'autres idées pour faciliter la vie des particuliers. Né en juin dernier, **PlanYourMove**, par exemple, se présente comme un «assistant personnel digital du déménagement». Lettres types, conseils, listes de contrôle... L'application regroupe tout ce qui sert à mener les démarches administratives lors d'un déménagement.

Dans le créneau des déménagements, il y a un acteur déjà bien établi: **Movu**. Fondée à Zurich en 2014 et présente en Suisse romande depuis 2016, la société propose de faire le lien avec des offres de déménageurs, en fonction d'un formulaire en ligne. Elle revendique 20000 déménagements à son actif.

LES AGRÉGATEURS

L'assureur Bâloise vient d'investir dans la zurichoise **Houzy**. Tout comme UBS, il y a un mois. Les deux grands groupes semblent avoir été séduits par cette plateforme qui regroupe tous les outils utiles pour les propriétaires de maisons et d'appartements: estimations, rénovations, gestion énergétique, entretien ou encore domotique. Il y a même un guide pour les plantes...

LES FORFAITAIRES

Dans son domaine, c'est sans doute la start-up qui a fait le plus parler d'elle: en numérisant et standardisant au maximum les démarches que nécessite un projet de vente, **Neho** propose un service de courtage au forfait, et non pas, à la différence des courtiers traditionnels, au pourcentage. Quelques milliers de francs suffisent. La start-up **Kiiz** s'est également lancée sur ce segment. Avec un même discours offensif: la rente injustifiée des courtiers traditionnels. Mais le forfait à prix cassé n'est pas l'apanage de ces nouveaux acteurs. Non sans faire grincer quelques dents dans le milieu, Galland & Cie ou encore Cardis ont lancé des formules similaires ces dernières années.

LES ENTREMETTEURS

Un portail d'annonces, mais en mieux. **Properstar**, lancé par le fondateur d'Immostreet, Gérard Paratte, ambitionne ni plus ni moins de devenir le Airbnb de l'immobilier. En termes d'ergonomie en tout cas, c'est déjà le cas. Ce site, détaille Gérard

Il existe un nombre croissant de solutions qui s'adressent aux particuliers

Paratte dans différents médias depuis le lancement de Properstar, a la particularité d'avoir un portail «miroir» pour les agents. Une interface pour chaque partie, en somme. Comme pour Uber, assume Gérard Paratte. Ni plus ni moins.

LES ACCÉLÉRATEURS

Déramatiser la transaction immobilière. Tel est le credo de ces services qui garantissent la vente de votre logement. Les sociétés comme **Swifthome** ou **Lightmove** se donnent quelques jours pour soumettre une offre de rachat à un vendeur pressé ou stressé par l'incertitude.

LES RAPPORTEURS

Le dernier-né de ce segment, c'est **Immotep**. Lancée la semaine dernière à Genève, l'application permet de suivre les projets immobiliers dans le canton, en agrégeant les différentes bases de données. L'utilisateur peut tout savoir des travaux, demandes de permis, recours ou autres rénovations. Dans l'Arc lémanique, deux autres solutions, **Pilierpublic** et **Faolerte**, proposent le même type de services. ■ S. PE.