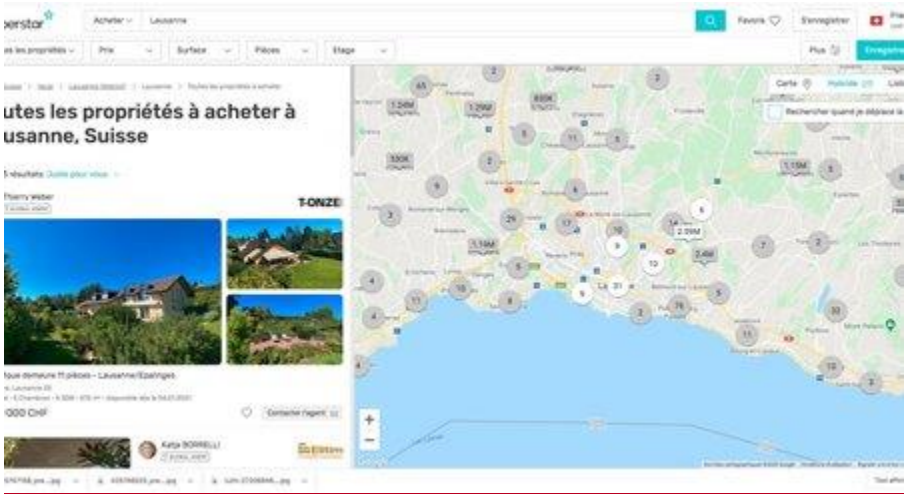
LE TEMPS

Une vague numérique pour les locataires et les petits propriétaires

IMMOBILIER

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



Servan Peca

Publié mercredi 30 septembre 2020 à 19:29
Modifié mercredi 30 septembre 2020 à 19:39

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 20 000 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.

Lire l'article lié: Lézardes numériques dans l'immobilier

• 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 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

Dédramatiser 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 **Faoalerte**, proposent le même type de services.