

L'administration de biens face aux défis de la transition environnementale et de la digitalisation de ses métiers



Livre blanc

octobre 2023



CONSEIL EN ASSURANCES

SOMMAIRE

Introduction – Bertrand Mulot	5
Avant-propos et points clés	6
La rénovation énergétique des bâtiments : état des lieux	9
Les impacts du changement climatique sur l'ADB	10
Regards Croisés	19
Yannick Borde	20
Pauline Boucon Duval	22
Henry Buzy-Cazaux	24
Lionel Causse	26
Roselyne Conan	28
Mickaël Nogal	32
Panorama des innovations digitales	35
Leur utilisation par les administrateurs de biens	36
Les innovations digitales pour la gestion locative	38
La gestion de la location de courte durée	52
Mapping des startups de la gestion locative	54
Les innovations digitales pour le syndic de copropriété	56
Mapping des startups pour le syndic de copropriété	58
Prospectives Hervé Parent : ChatGPT	66
Conclusion	70
Annuaire des Proptechs	72

INTRODUCTION



BERTRAND MULOT

Directeur de
Bessé Immobilier
& Construction

Pour cette troisième édition, nous avons souhaité en faire évoluer le contenu pour tenir compte du défi de la transition environnementale qui impacte chaque jour un peu plus l'administration de biens dans son quotidien et ainsi lui consacrer la première partie de notre livre blanc.

Nous avons demandé à Jérôme Revy de nous accompagner sur ce sujet et de nous faire une synthèse des impacts de ce nouveau challenge pour les syndics et gestionnaires locatifs mais également d'établir le panorama des proptechs qui peuvent participer à apporter des solutions aux professionnels.

Au travers des 6 regards croisés de personnalités aux profils variés mais tous engagés, nous espérons vous partager des points de vue inspirants qui vous permettront de vous forger vos propres convictions.

La seconde partie confiée à Hervé Parent remet à jour le panorama des innovations digitales opérationnelles pour accompagner les professionnels dans leur transition digitale.

L'annuaire des proptechs est chaque année plus précis et documenté et permettra aux professionnels de disposer d'un véritable outil d'aide à la transition digitale.

Je vous invite tout particulièrement à lire le regard éclairé que porte Hervé Parent sur les perspectives de ChatGPT pour l'administration de biens et le monde de l'immobilier. J'ai personnellement la conviction que les opportunités de l'IA ouvrent de nouveaux horizons à court terme au bénéfice du service délivré à vos clients et par ricochet du renforcement de la position de l'administration de biens.

Nous espérons que le résultat du travail réalisé avec tous les contributeurs à ce livre blanc, que je remercie chaleureusement pour la qualité de leur participation, vous apportera conseils et éclairages en cette période de grands défis.

Si je ne devais conserver qu'un seul mot, je dirais **Innovons** collectivement.

AVANT-PROPOS

DE HERVÉ PARENT



Associé de PBA – Property Business Accelerator,
conseil 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

De la première partie de l'année 2023, on retiendra plusieurs mouvements qui impactent l'évolution des métiers de l'administration de biens : le retournement du marché immobilier et la crise du logement ; la prise en compte plus effective du dérèglement climatique ; l'épouvantail ChatGPT ; menaces sur la Proptech. Plutôt des mauvaises nouvelles...

Même si tout cela n'a pas encore eu d'effets majeurs visibles sur l'administration de biens, on peut raisonnablement penser que cette année marquera un tournant pour un secteur qui traditionnellement évolue à son rythme, à l'abri des tempêtes.

On dit que les crises sont des moments d'opportunités pour ceux qui les comprennent et ont l'audace d'investir en bas de cycle. L'avenir nous dira si 2023 marquera une accélération des innovations et de la digitalisation du secteur pour mieux faire face à un avenir pas si tranquille.

Retournement du marché immobilier et crise du logement

L'administration de biens n'est pas directement impactée par la baisse du nombre de transactions, ni par la baisse des prix. Mais elle n'est pas totalement à l'abri. La fin de la loi Pinel et la chute du nombre de ventes dans le neuf sont autant de nouvelles affaires en moins. Le retrait du marché de nombreuses locations, à cause de mauvais DPE, n'est pas non plus une bonne nouvelle. Enfin, beaucoup de cabinets ou de groupes d'ADB pratiquent la transaction et la baisse d'activité de cette activité se fera sentir sur l'économie de ces entreprises.

Prise en compte plus effective du dérèglement climatique

Après de nombreuses années à parler de la consommation d'énergie et des émissions de CO₂ des secteurs de l'immobilier et de la construction, le secteur est entré dans le concret avec d'une part l'interdiction de location des passoires thermiques et, d'autre part, les aides financières pour accélérer la rénovation des bâtiments. Les professionnels sont directement concernés et ce livre blanc y est en partie consacré.

Épouvantail ChatGPT

L'arrivée de l'intelligence artificielle pour le grand public, représentée par ChatGPT, a eu un retentissement majeur et a fait craindre notamment la disparition de nombreux métiers. Même si les exemples de tâches effectuées par l'IA qui ont été présentés pour l'immobilier sont très peu convaincants, nous avons la conviction que l'IA peut être un outil très performant pour les administrateurs de biens.

Menaces sur la Proptech

Pour la Proptech, la crise annoncée de l'immobilier pouvait laisser craindre le pire, mais la catastrophe n'a pas eu lieu. Seulement trois sociétés ont disparu de la version 2022 de l'annuaire de ce livre blanc. Il y a eu peu de création de nouvelles proptechs et peu d'innovations, mais le secteur s'est consolidé avec d'une part des levées en tour A qui permettent de passer du stade de startup à celui de sociétés solides et, d'autre part, l'acquisition de proptechs par des groupes qui se constituent autour d'éditeurs de logiciels.

CE QU'IL FAUT RETENIR EN 4 POINTS CLÉS

1 L'ADAPTATION AU DÉRÈGLEMENT CLIMATIQUE DEVIENT UN ENJEU CENTRAL DE L'IMMOBILIER

Tous les professionnels, tous métiers, sont appelés à contribution pour adapter les bâtiments afin qu'ils soient moins énergivores.

2 LE SECTEUR DE LA PROPTech SE CONSOLIDE

Peu de nouvelles startups, peu de faillites, mais consolidation du secteur avec des regroupements autour de grands groupes.

3 LES LEVÉES DE FONDS VONT SE CONCENTRER SUR LES INNOVATIONS À IMPACT

Pour les fonds d'investissements, l'intérêt pour la Proptech reste entier, mais la prise en compte de l'urgence climatique est une obligation.

4 LES ADMINISTRATEURS DE BIENS ONT ADOPTÉ LES INNOVATIONS

Les innovations sont devenues des outils de plus en plus utilisés par de plus en plus de professionnels et les startups ne sont plus perçues comme des acteurs extérieurs dérangeants.

LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES BÂTIMENTS : ÉTAT DES LIEUX

LES IMPACTS DU CHANGEMENT CLIMATIQUE SUR L'ADB

PAR JÉRÔME REVY



Activités professionnelles
Venture Partner chez NCI, société de gestion de capital risque
Co Fondateur et Associé chez Property Business Accelerator, Accélérateur de startups de la PropTech
Organisateur du salon RENT

Engagements associatifs
Administrateur de la FF2i – PropTech France

Le dérèglement climatique aura, on le sait, un impact indirect sur le secteur de l'immobilier. En effet le bâtiment représentant 23 % des émissions de gaz à effet de serre en France, avec pour premier responsable, l'inefficacité énergétique des bâtiments. Le ministère de la transition écologique estime que 43 % des consommations énergétiques annuelles françaises ont pour origine le secteur du bâtiment. C'est loin du transport qui n'en représente que 31 % et qui pourtant est tout aussi bouleversé par l'arrivée des véhicules électriques, la mise en place de ZFE ou l'interdiction de certains véhicules.

Pour parler concrètement, le secteur du bâtiment émet à lui seul plus de 120 millions de tonnes de CO₂.

Le gouvernement a donc engagé le pays dans un immense chantier de transition en se donnant des objectifs ambitieux de décarbonation. L'objectif est de supprimer les émissions de GES à horizon 2050, c'est-à-dire pour la France de diviser par 7 ou 8 ses émissions actuelles. Pour réaliser cet objectif, le gouvernement s'attache à travailler trois objectifs majeurs : la réduction des consommations d'énergies des bâtiments, la réduction de la facture énergétique, et la réduction de l'empreinte carbone d'un bâtiment.

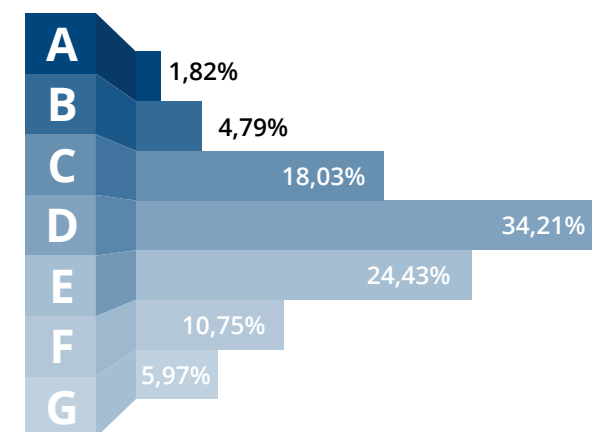
Et pour ce faire, il va falloir associer toutes les parties prenantes du secteur, en première ligne desquels, on trouve bien entendu les propriétaires, les promoteurs immobiliers, les gestionnaires d'actifs et les syndicats.

LA RÉDUCTION DES CONSOMMATIONS D'ÉNERGIE DES BÂTIMENTS ET LA RÉDUCTION DE LA FACTURE ÉNERGÉTIQUE

La réduction des consommations énergétiques, principales responsables de l'empreinte carbone d'un bâtiment a un effet immédiat sur le climat. On estime que la consommation d'un bâtiment représente 40 % de son empreinte quand sa construction représente 60 %. Une étude financée par les pouvoirs publics de 2017 montrait qu'avec plus de 35 millions de logements résidentiels, la consommation énergétique annuelle de ces logements s'évaluait à plus de 476 TWh sur un parc relativement ancien puisque plus de 66 % du parc de logement date d'avant 1974. La marge de manœuvre pour amener à l'efficacité énergétique le parc de logement est donc considérable. C'est encore plus vrai dans le secteur tertiaire visé par le « décret tertiaire » qui représente 30 % des consommations énergétique pour 1 milliard de m² de surface de bureaux, entrepôts, local d'activités.

Les pouvoirs publics et la FNAIM ont estimé qu'il y aurait sur le parc immobilier français entre 5 à 7 millions de « passoires thermiques », terme désormais utilisé pour désigner ces logements dont les critères de décence s'étendent désormais à la consommation d'énergie, qui ne doit pas dépasser les 450 kWh/m²/an

LA PART DES RÉSIDENCES PRINCIPALES SELON LE DPE



Source : Ministère de la transition écologique • Le Figaro



QU'EST CE QUE L'EMPREINTE CARBONE ?

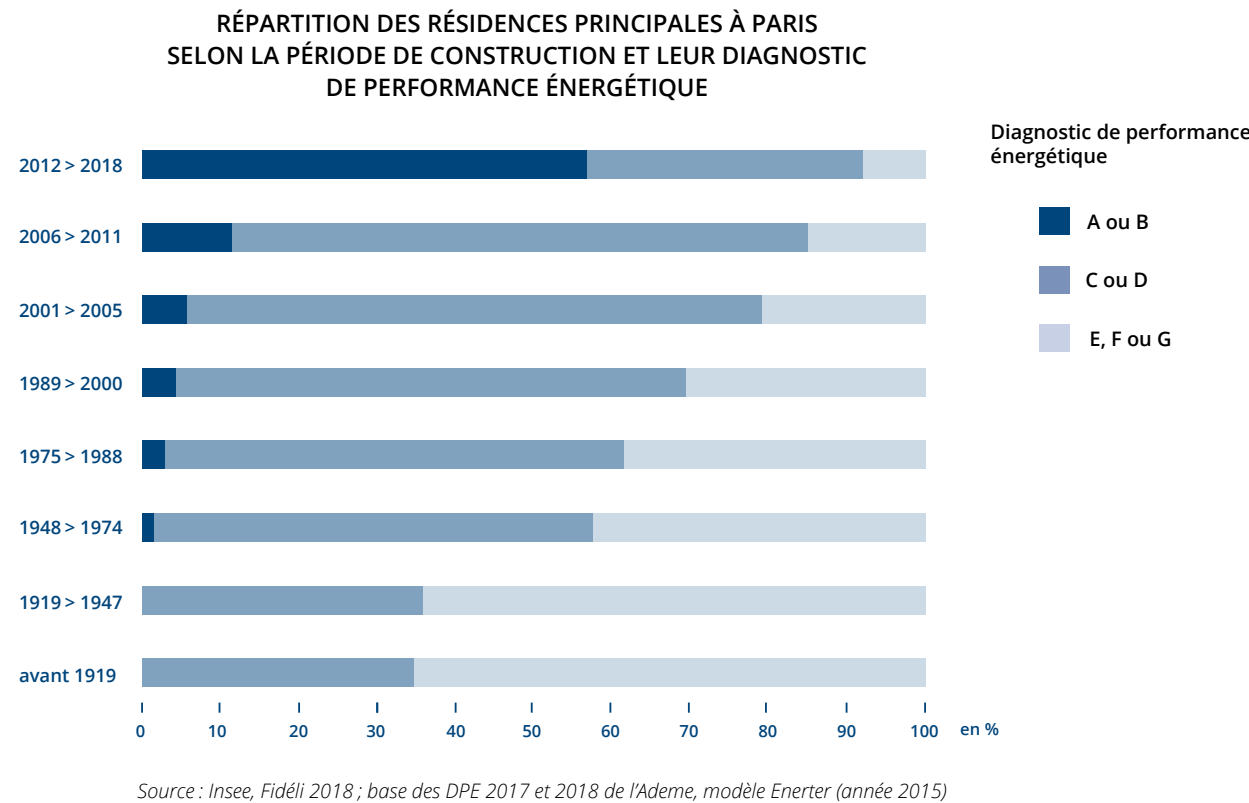
L'empreinte carbone mesure l'impact d'une activité sur les émissions de gaz à effet de serre liées à cette activité. Dans le secteur du logement, l'empreinte carbone est la somme des émissions de GES nécessaires pour construire le logement et l'exploiter, c'est-à-dire, traiter l'eau, les déchets et les consommations énergétiques nécessaires pour chauffer le logement.

En France, si l'on décompose l'empreinte carbone du secteur de l'immobilier il apparaît que celle-ci est principalement constituée par la construction et la consommation de l'énergie, même si celle-ci est relativement bien décarbonnée en France. Elle est estimée à 2,4 t CO₂ par personne

Depuis la loi climat et résilience, les logements les plus énergivores, c'est-à-dire dont la consommation, estimée par le DPE, dépasse les 450 kWh/m2, sont donc désormais interdits à la location. Cette mesure s'étendra progressivement jusqu'en 2034 pour interdire les logements dont la consommation est supérieure à 230 kWh/m².

Même si la consommation énergétique est intrinsèquement liée au climat, mieux un bâtiment est isolé, et plus la consommation baisse. On estime que 50 % de la consommation d'énergie serait perdue à cause des murs et de la toiture. Changer ses fenêtres n'aurait un impact que de 10 à 15 % sur sa consommation, quand le renouvellement d'air représenterait 20 % des fuites.

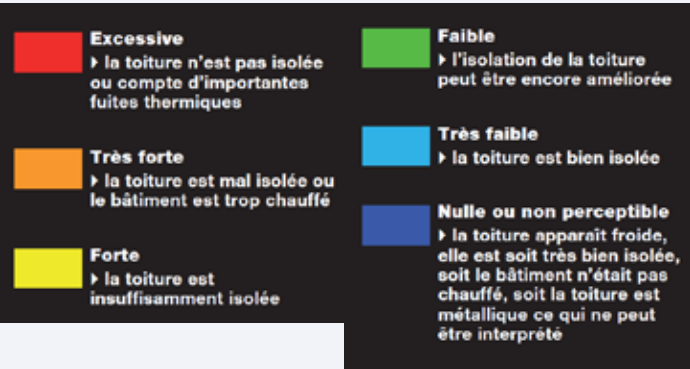
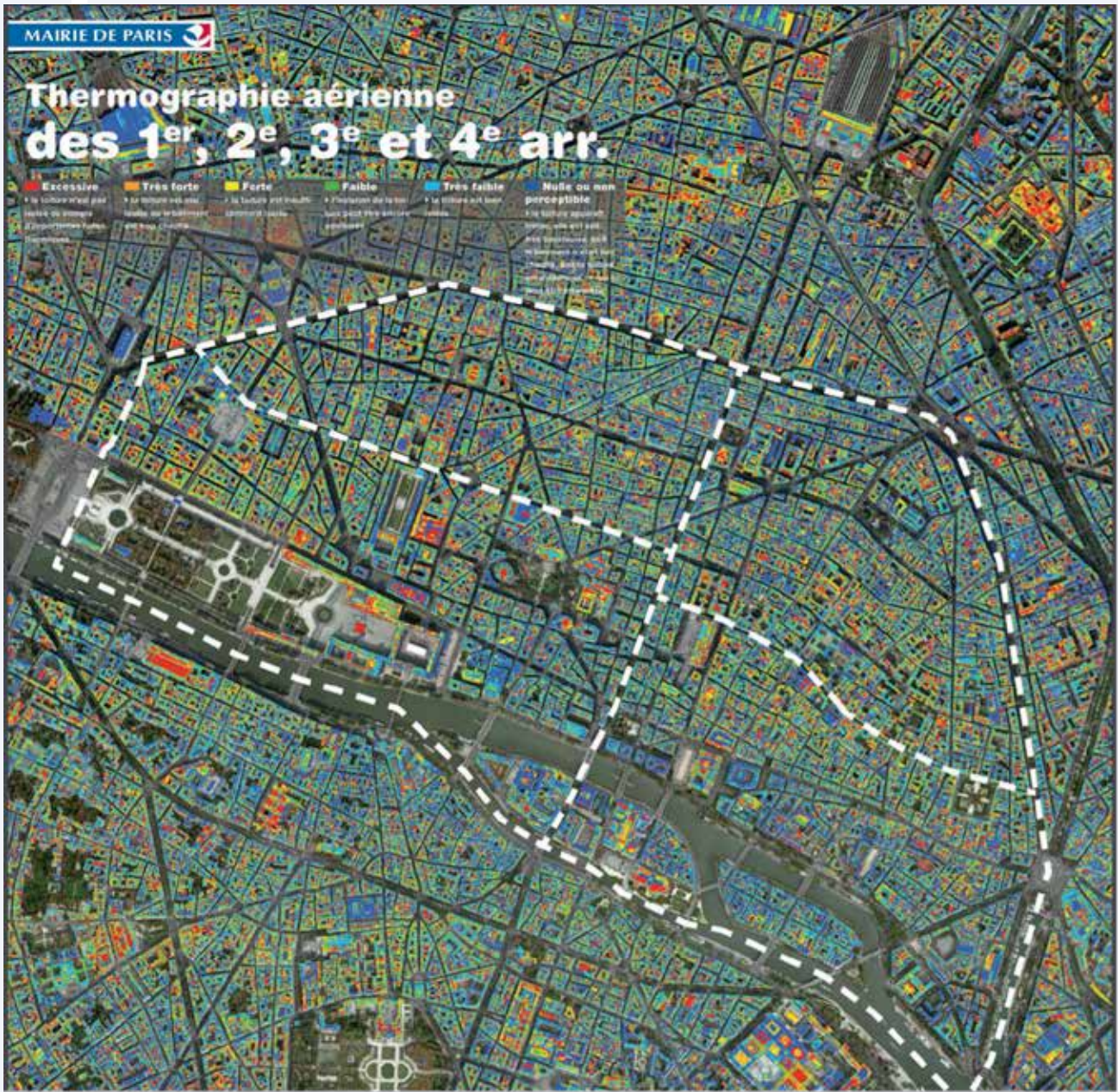
Réaliser des travaux de rénovation énergétique est donc la solution idéale pour revoir son classement de DPE. Mais la solution n'est pas simple à mettre en œuvre, en particulier dans les copropriétés où le pouvoir de décision est dilué. L'isolation des toitures et des façades, particulièrement dans des environnements classés ou anciens, relève de l'impossible. Ainsi, les experts estiment que dans le cas d'un appartement haussmannien à Paris, il est impossible d'atteindre le niveau E car si l'on en croit les études thermographiques réalisées à Paris, les toitures des immeubles parisiens sont majoritairement très mal isolées et seraient responsable de près de 30 % de la déperdition de chaleur.



Lecture : les diagnostics de performance énergétique de 65 % des logements parisiens construits avant 1919 sont classé E, F ou G.

Champ : ensemble des résidences principales parisiennes au 1^{er} janvier 2018.

ÉTUDE THERMOGRAPHIQUE DE PARIS RÉALISÉE PAR L'APUR



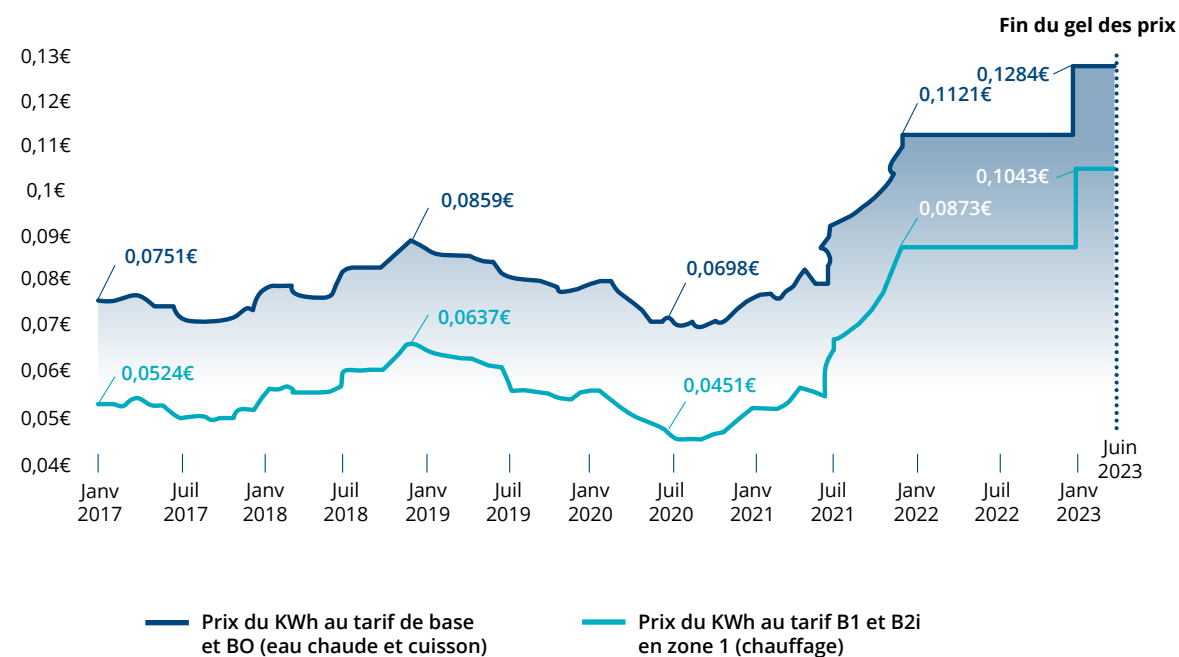
Quant à la facture énergétique des logements, l'actualité combinée de la guerre en Ukraine et du désintérêt du nucléaire par les pouvoirs publics ont fait exploser la facture de l'électricité avec une augmentation de plus de 65 % en 11 ans comme le montre l'étude d'HelloWatt ci-dessous. Cette augmentation aurait été encore plus importante si le bouclier tarifaire n'avait pas été appliqué.

Quant aux 15 millions de logements chauffés au gaz¹, leur facture n'est pas prête de descendre avec l'interdiction faite désormais d'équiper un logement neuf d'une chaudière gaz.

Dans un contexte d'inflation et quand la part de l'énergie dans le budget des ménages représente jusqu'à 14 % du revenu disponible² on comprend que la stratégie de réduction de la facture soit un des objectifs majeurs du gouvernement. Là encore, de nombreuses solutions innovantes existent pour tenter de faire baisser la facture. Les données disponibles par les compteurs communicants permettent désormais de piloter plus finement sa consommation en sensibilisant d'avantage les consommateurs et en proposant des stratégies alternatives comme le déploiement de panneaux photovoltaïques.

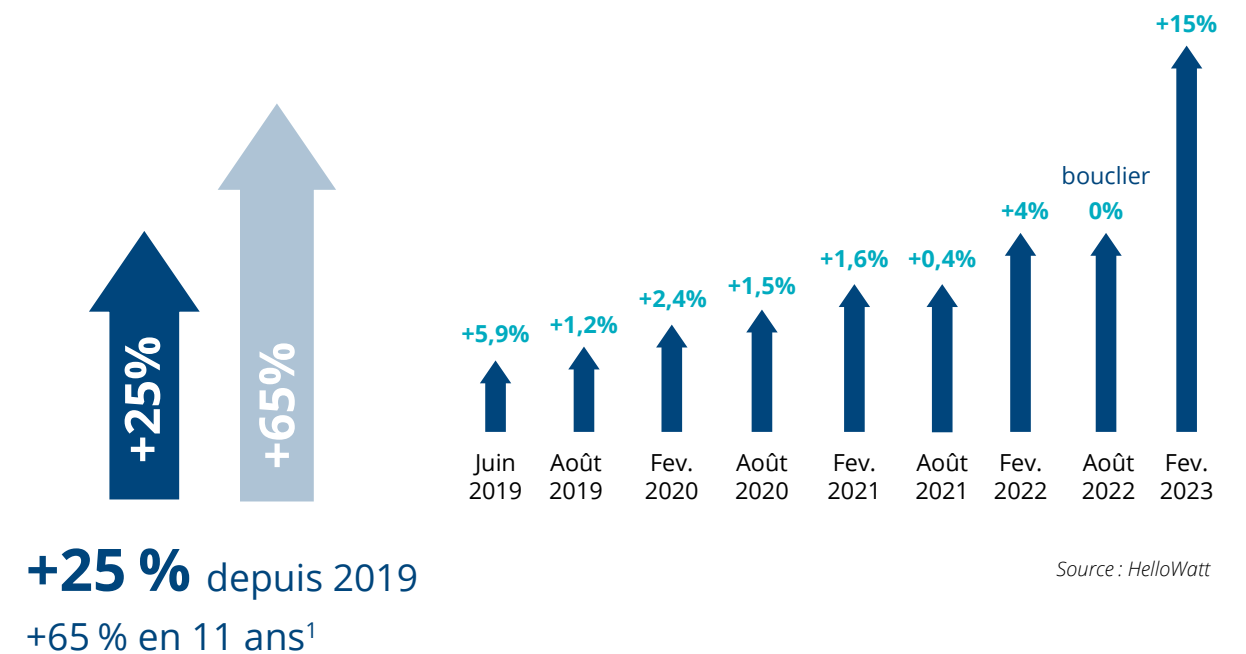
1. 2018 <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/edition-numerique/chiffres-cles-du-logement-2022/29-consommation-denergie>
2. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/6655850>

ÉVOLUTION DU PRIX DU GAZ EN FRANCE SUR 6 ANS (2017-2023)



Source : Commission de Régulation de l'Énergie Open Data - Prix en euros TTC

ÉVOLUTION CUMULÉE DES TARIFS RÉGLEMENTÉS D'ÉLECTRICITÉ TTC²



Source : HelloWatt

1. INSEE, les dépenses des français en électricité depuis 1960
2. Commission régulation de l'énergie

La facture énergétique dans les copropriétés a, elle aussi, explosé. Le bouclier tarifaire ne concerne malheureusement pas toutes les copropriétés, et en particulier pas celles qui sont entièrement chauffées à l'électricité. Les syndicats de copropriétés sont plutôt démunis sur ces questions et risquent de se voir reprocher leur manque d'action sur ce sujet.

La réduction de la consommation d'énergie pour l'immobilier présente donc plusieurs enjeux que les acteurs innovants ont rapidement perçus, en essayant d'apporter aux acteurs traditionnels un savoir faire et des compétences qu'ils n'avaient pas. De la mesure des consommations aux nouveaux matériaux isolants, les initiatives des startups ne manquent pas pour couvrir le sujet. Le mapping des startups à impact reprend les grandes thématiques de la réduction des coûts énergétiques et propose plusieurs exemples et startups du secteur.



LA RÉDUCTION DE L'IMPACT CARBONE DES CONSTRUCTIONS

Les nouvelles constructions émettent du carbone avant même la pose de la première pierre simplement parce qu'elles sont majoritairement construites en béton, lequel est fabriqué à partir de ciment et, on le sait, le béton est très émetteur de CO₂ quand il est produit, 1 tonne de béton c'est 0,62 t CO₂ eq.

Pour atteindre les objectifs de décarbonation de l'industrie immobilière, il convient donc de se pencher aussi sur l'impact des nouvelles constructions. C'est la raison pour laquelle la réglementation énergétique RE2020 a obligé les nouvelles constructions à s'aligner sur des techniques environnementales vertueuses (analyse du cycle de vie des bâtiments, amélioration de la performance de l'isolation, nouveaux modes de chauffage...). Lesquelles donnent là aussi lieu à de nombreuses innovations technologiques.

Les solutions de remplacement du béton existent, au premier rang desquelles le béton bas carbone dont l'impact est de 20 à 40 % plus faible. Mais certains acteurs réalisent des immeubles avec des ossatures en bois, et quelques startups commencent à produire des modules pré assemblés en usine avec des matériaux bas carbone. De même qu'il existe des matériaux biosourcés comme la paille pour l'isolation, ou le carbone pour remplacer le métal. Il existe de nouveaux matériaux comme la peinture blanche qui reflète 98 % de la lumière et est utilisée comme un isolant, ou encore les revêtements bio charbons capables d'absorber le CO₂.

L'ADMINISTRATION DE BIENS AU CŒUR DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

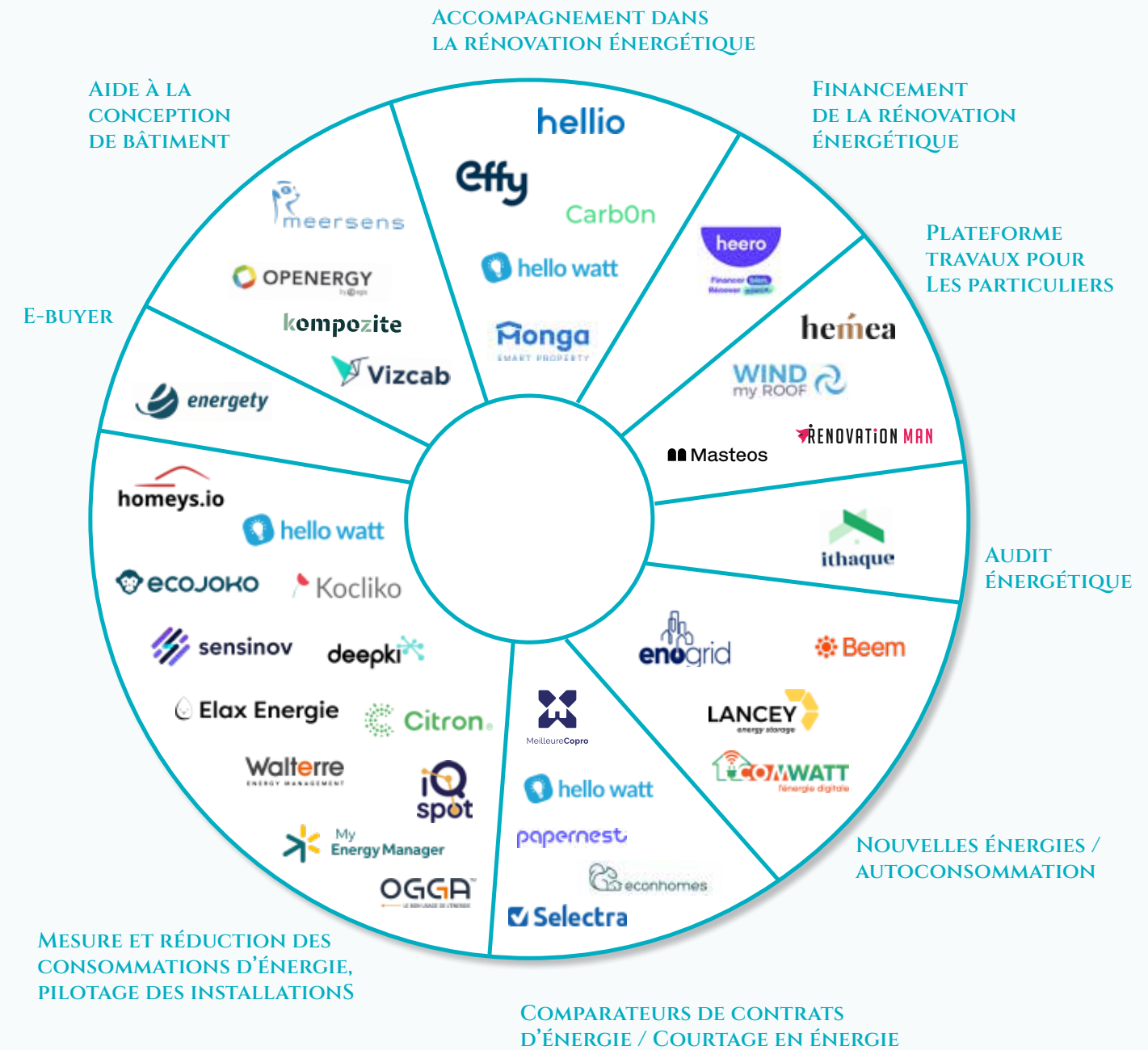
La rénovation énergétique est un défi pour les administrateurs d'immeubles qui doivent orchestrer les travaux nécessaires en réalignant les intérêts des propriétaires bailleurs, des propriétaires occupants et des résidents. Même si la prise de conscience est forte, les difficultés sont nombreuses pour arriver notamment à financer les travaux rendus nécessaires par la législation. Mais outre la question du financement, il s'agit avant tout de convaincre les copropriétaires, mener les études préalables, faciliter la concertation, obtenir les financements et suivre les chantiers. Autant de sujets que les syndicats ont pourtant l'habitude de traiter dans un agenda assez contraint.

En effet, le DPE collectif rendu obligatoire par la loi climat et résilience impose un diagnostic à la copropriété en 2024 pour les plus grosses et en 2026 pour les plus petites. Le diagnostic fixera une situation à partir de laquelle les discussions pourront s'installer au rythme des copropriétés, c'est-à-dire une fois l'an lors de l'assemblée générale.

Il est utile de rappeler que les premiers touchés par ces nouvelles mesures sont les propriétaires bailleurs qui ne pourront ni augmenter les loyers, ni même appliquer l'indice d'indexation des loyers et se verront même interdire toute signature d'un nouveau bail. Autant dire que la situation risque d'être explosive.

LES STARTUPS À IMPACT ENVIRONNEMENTAL POUR L'IMMOBILIER

Pour répondre à ces défis environnementaux, les acteurs traditionnels peuvent désormais compter sur des startups. Chacune d'elle traite d'un problème particulier en proposant une innovation. Ce mapping non exhaustif reprend quelques initiatives classées par thème.



REGARDS CROISÉS

REGARDS CROISÉS YANNICK BORDE



Président Procivis

POUR UNE JUSTE SOBRIÉTÉ, INNOVONS !

Maintenir une terre habitable : voilà un mot d'ordre qui devrait parler aux acteurs du logement ! Depuis des années déjà, le secteur évolue, répond à des normes toujours plus élevées en matière de production de carbone et de consommation d'énergie : nous ne sommes pas passifs. Mais la conjonction de nouvelles réglementations, notamment en matière d'usage des sols et de performances énergétiques des logements, et d'un effondrement du marché du neuf comme de l'ancien va obliger tout le monde à une transformation encore beaucoup plus profonde. Promoteurs immobiliers, constructeurs de maisons individuelles, aménageurs, mais aussi bailleurs sociaux et administrateurs de biens : tous sont à la recherche d'un nouveau modèle.

« CHEZ PROCIVIS, NOUS AVONS UNE CONVICTION : LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE DOIT ÊTRE SOCIALEMENT SUPPORTABLE. »

Procivis, leader de l'économie sociale et solidaire dans le secteur de l'habitat, est engagé depuis des années dans cette voie, notamment à travers un soutien financier aux ménages modestes pour la rénovation de leur logement. Depuis 2007, nous sommes un partenaire de l'État et des collectivités locales pour accompagner ces ménages modestes. Début 2023, nous avons signé avec le Ministre du Logement une nouvelle convention qui court jusqu'en 2030 et qui prévoit que nous consacrons 500 millions d'euros à cet engagement social et environnemental. Car chez Procivis, nous avons une conviction : la transition écologique doit être socialement supportable. C'est pourquoi notre approche est résolument pragmatique. Oui à l'amélioration de la performance énergétique des logements mais non à un marché noir des étiquettes E/F/G ; oui au « zéro artificialisation nette » des sols mais non à la fin de la construction de logements neufs ; oui à la rénovation du parc social mais à condition de continuer à produire pour répondre à une demande qui explose !

Certains semblent se satisfaire d'un marché en attrition au nom de l'écologie ; ce n'est pas notre vision. Les carences en logement sont trop lourdes pour accepter un tel raisonnement malthusien. Les étudiants qui renoncent à suivre les formations qu'ils espéraient, les familles trop nombreuses dans des logements trop petits, les femmes qui ne peuvent pas se séparer quand elles l'ont décidé, les mobilités professionnelles bloquées, les charges de logement qui obèrent le reste à vivre, l'aspiration à la propriété empêchée : toutes ces situations sociales existent, elles sont insoutenables, et elles sont fondamentalement la conséquence d'un défaut d'offre.

C'est pourquoi le réseau que je préside fait le pari de l'intelligence et de l'innovation, plutôt que celui de l'attrition. C'est par l'inventivité que nous atteindrons la sobriété. C'est dans cet état d'esprit que nous avons souhaité nous associer au salon RENT pour mettre en lumière tout ce que le secteur fait de plus audacieux en matière de RSE, en créant le Prix de l'impact sociétal et environnemental. L'idée est de faire émerger, de valoriser et d'intégrer dans nos process des innovations au service de l'adaptation de nos métiers aux enjeux du réchauffement climatique, de la raréfaction des ressources et de l'accélération de la rénovation des copropriétés, dans le cadre d'un logement accessible à tous.

« AU SEIN DE NOTRE RÉSEAU DE NOMBREUSES EXPÉRIMENTATIONS SONT MENÉES. »

Au sein de notre réseau de nombreuses expérimentations sont menées : nouveaux matériaux de construction, renouvellement d'air par ventilation naturelle, installation de panneaux solaires sans glycol, couplage de projets de production d'énergie avec l'achat de son logement, montage d'OFS pour proposer des contrats de Bail Réel Solidaire à une clientèle qui serait exclue de l'accession à la propriété, contrat de performance énergétique, pilotage de projets de rénovation globale en tant que syndic, etc. La liste est longue et nous attendons des acteurs du marché de nouvelles solutions qui puissent massifier ces initiatives encore exploratoires.

Notre réseau est engagé dans cette révolution, déterminé à jouer un rôle décisif dans l'élaboration du futur de nos métiers et de coopérer avec d'autres acteurs pour en faire une réalité opérationnelle.

Grâce à cette nouvelle collaboration avec le Salon RENT, nous sortons du débat d'un futur avec ou sans technologie, (*Low-Tech* ou *High Tech*), en choisissant de remettre à sa juste place la technologie : celle d'un outil au service des ambitions d'un secteur qui s'engage sur le chemin d'une « juste sobriété ».

REGARDS CROISÉS

PAULINE BOUCON DUVAL



Directrice Générale
du Groupe Duval

Comment intégrez-vous les démarches de développement durable dans la stratégie du Groupe Duval ?

Par sa nature même de groupe familial, le Groupe Duval est structurellement profilé pour affronter les défis environnementaux de notre temps. Les valeurs de durabilité, de temps long et d'impact font partie de notre ADN. Parce qu'il est conçu pour être transmis, parce que notre actionnariat nous offre longueur de vue et indépendance, parce qu'il fait preuve à chaque génération d'un véritable esprit entrepreneurial pour rester à l'écoute de la société, le modèle familial est moderne et parfaitement adapté aux enjeux du développement durable.

De ce modèle incarné par les valeurs de ma famille découle une véritable culture d'entreprise, basée sur des circuits de décision courts, une grande agilité et une propension à se transformer rapidement et efficacement. Ces valeurs nous poussent à nous investir au quotidien dans des projets à impact qui nous tiennent à cœur. Notre raison d'être, désormais inscrite dans les statuts de la société, est avant tout collective : elle a été longuement maturée grâce à une démarche participative avec nos collaborateurs.

C'est pour cela que nous avons voulu que la RSE soit portée par tous, en concevant une direction RSE au cœur des métiers avec un Comité dédié, pragmatique et inclusif. Sous l'impulsion du Comité RSE, notre Groupe s'inscrit dans une trajectoire de décarbonation basée sur des référentiels scientifiques, mais aussi confrontée à une démarche opérationnelle construite en collaboration avec nos différents métiers. Elle se traduit en 2023 par deux missions structurantes : d'une part, la réalisation d'un bilan carbone complet (scopes 1, 2 et 3) qui sera désormais réalisé tous les ans pour notre Groupe et ses filiales ; d'autre part, une mission d'anticipation de la réglementation européenne.

Notre Groupe déploie par ailleurs une dynamique de certification et de labellisation environnementale qui rend compte des spécificités de ses métiers, visant à promouvoir une démarche respectueuse de l'environnement et une expertise interne en matière d'optimisation des performances environnementales.

Comment anticipez-vous dans vos opérations de promotion ou de réhabilitation la stratégie 0 émissions de Gaz à effet de Serres à horizon 2050 ?

Parce que nous sommes un Groupe familial d'entrepreneurs engagés, nous avons la préoccupation constante de transformer nos façons de faire pour les adapter aux grands changements environnementaux. Nous avons à cœur de réinventer les métiers historiques comme la promotion ou la rénovation : nous innovons par exemple chaque jour pour augmenter l'efficacité énergétique des bâtiments avec nos filiales de construction et rénovation de maisons individuelles.

L'anticipation de la stratégie 0 émissions s'inscrit parfaitement dans notre feuille de route RSE au sein de nos filiales. Des groupes de travail conjoints entre notre filiale de promotion immobilière et Alamo, expert technique du Groupe, ont été par exemple mis en place avec un double objectif : la réalisation d'une veille réglementaire, et le développement d'une expertise sur les enjeux majeurs de la réduction de l'empreinte environnementale, qui doit notamment s'appuyer sur un projet de ressourçerie de matériaux de chantiers ainsi que sur la formation à la rénovation et la réhabilitation des bâtiments.

Si nous souhaitons maintenir un haut niveau de certifications externes, nos filiales développent également des critères d'exigence en interne. Par exemple, Odalis, numéro 2 européen dans l'exploitation des résidences de tourisme, a développé une Charte Établissement Vert à destination de ses sites, qui comprend une trentaine de critères environnementaux exigeants. Nous tenons à remonter autant qu'il est possible la chaîne de valeur afin d'identifier ou mesurer les impacts produits par les parties prenantes afin de maîtriser notre empreinte carbone.

Notre stratégie 0 émissions se ressent également dans nos investissements : nous sommes parmi les premiers à avoir accompagné Time for the Planet et investissons dans de jeunes sociétés innovantes à impact, telles que Néolith, qui transforme des déchets non-recyclables en matériaux de construction, ou encore Noma, startup certifiée B-Corp qui crée du mobilier d'intérieur responsable.

Au sein de nos filiales comme chez nos partenaires, notre Groupe cultive ainsi l'esprit d'innovation et d'agilité afin de pouvoir anticiper les grands changements et accélérer notre transition écologique.

REGARDS CROISÉS

HENRY BUZY-CAZAUX



Président fondateur
de l'Institut du Management
des Services Immobiliers

MÉTIERS DES SERVICES IMMOBILIERS : HISTOIRE D'UNE TRANSFIGURATION

On va dire la vérité : la communauté des administrateurs de biens et des agents immobiliers souffrait jusqu'alors d'un déficit d'image préjudiciable. Elle n'avait pas le visage de la modernité et présentait des caractéristiques d'archaïsme regrettables. Deux caractéristiques essentielles affectaient autant son développement que son recrutement : une faible digitalisation par rapport à d'autres secteurs de service et un lien douloureux avec la transition environnementale. Il n'est question ici ni de juger une profession ni de distribuer des indulgences. Il s'agit en revanche de mesurer le chemin qu'elle a parcouru pour corriger ses faiblesses. Analyse d'une évolution discrète mais réelle.

On continue à tort de prêter à la pandémie toutes les vertus de modernisation numérique des métiers, notamment immobiliers, au motif qu'ils devaient user de tous les moyens virtuels pour continuer à fonctionner. La catalyse déclenchée par la covid est indéniable... Elle n'a été possible que parce que les bases étaient posées, par les évolutions culturelles des entrepreneurs immobiliers, par les éditeurs spécialisés, par les startups également qui ont fait souffler un vent d'innovation depuis une dizaine d'années en se penchant sur la gestion et la transaction. En réalité, les administrateurs de biens, gestionnaires locatifs et syndics de copropriété, et les agents immobiliers ont amorcé leur mutation digitale bien avant 2020, à un rythme certes insuffisant, avec des peurs et des préventions que le confinement a en quelque sorte balayées. Il en est resté deux atouts : des professionnels décomplexés quant à leur capacité, celle de leurs équipes, celle de leurs clients aussi, à entrer dans la logique de la dématérialisation, et la conscience du besoin d'un équilibre entre présentiel et distanciel.

La marge de progrès est encore considérable. D'abord, après une accélération de l'histoire, on a assisté à un retour en arrière relatif, une fois levée la contrainte créée par la situation sanitaire. Les plis ont été repris. Ainsi par exemple, à l'élan vers les conseils syndicaux et les assemblées générales virtuelles, succèdent de nouveau des réticences. Les annonces de biens à acheter ou à louer n'ont pas toutes la richesse d'information maximum, avec la contribution de

l'image ou des graphiques. Le dosage se cherche encore, et « l'humain » est encore brandi comme un étendard absolu, qui fait de l'ombre au déploiement des relations numériques. Malgré les palinodies et les résistances qui persistent, le progrès est là, fût-il insuffisant et inégal surtout entre les cabinets et les agences. Dans les trois à cinq ans qui viennent, le corps professionnel sera allé plus loin et les plus lents se seront alignés sur les plus rapides.

La transition écologique quant à elle projette agents immobiliers et administrateurs de biens dans l'ère de la responsabilité sociale de l'entreprise. Oui, elle est perçue comme ardue, voire inatteignable... et pourtant, le mouvement est inéluctable et tous les professionnels le sentent. Les mêmes clients que les obligations de la loi exaspèrent, sinon dissuadent de la propriété, sont demandeurs de modernisation environnementale. C'est ce paradoxe que les femmes et les hommes qui pilotent le parc immobilier et en organisent les flux de vente ou de location doivent résoudre. Et ils le font. Pas encore assez, pas encore d'assez bonne grâce et sans voir encore lucidement que cette transition les place au centre du jeu : les voilà arbitres de cette évolution technique, économique et sociale, avec la reconnaissance stratégique et financière qui va avec. C'est inévitable et heureux pour les professions.

J'atteste que ces deux transformations commencent à porter des fruits non seulement sur l'image des métiers dans l'opinion, mais sur le regard des jeunes et moins jeunes pour leurs choix de carrière. Ils sont de plus en plus nombreux, et pas assez néanmoins, à tenir désormais ces activités comme porteuses du sens qu'ils veulent. Où les tâches à faible valeur ajoutée sont automatisées, où les datas constituent des richesses commerciales exploitées, où l'utilité, la participation à l'intérêt général et au soin de la planète ne font pas de doute. Il faut bel et bien parler à cet égard de transfiguration des métiers de service à l'immobilier. Ceux qui les exercent ne le mesurent peut-être pas et il est temps qu'ils en tirent fierté. Et qu'ils ne s'estiment pas quittes. Le progrès des services immobiliers vers le digital et la responsabilité inclusive des entreprises immobilières est en marche constante.

REGARDS CROISÉS

LIONEL CAUSSE



Député des Landes
Président du Conseil national
de l'habitat

LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS : UNE OPPORTUNITÉ POUR RÉPONDRE À LA CRISE ?

L'année 2022 est l'année la plus chaude que la France métropolitaine ait jamais mesurée. Alors qu'un nombre record de 33 jours de vagues de chaleur a été enregistré, la Fondation Abbé Pierre souligne dans une étude que près de 60 % des ménages ont souffert de la chaleur dans leur logement en 2022 : c'est 8 points de plus en seulement 2 ans.

En parallèle, l'envolée des prix de l'électricité conduit de plus en plus de Français à renoncer à se chauffer l'hiver, avec des conséquences non-négligeables sur leur santé et leur pouvoir d'achat.

C'est désormais une certitude : les événements climatiques extrêmes vont se multiplier avec le dérèglement climatique, et face à cela l'isolation des logements devient un enjeu prioritaire d'une politique ambitieuse en la matière.

Conscient des défis à venir, le législateur a souhaité anticiper : alors que la France compte environ 5 millions de passoires thermiques, des objectifs ambitieux ont été fixés par la majorité présidentielle en 2021 au travers de la loi Climat et Résilience.

Sur l'adaptation des logements, nous avons par exemple voté l'interdiction progressive des locations pour les biens dotés d'une étiquette G, F et E, avec un calendrier étalé jusqu'en 2034. Si la loi de 2021 était critiquée de toutes parts après son adoption, jugée pas à la hauteur des enjeux climatiques, je constate aujourd'hui de vives oppositions sur un certain nombre de dispositions du texte, dont celles portant sur ces interdictions.

Pourtant, les chiffres précités soulignent la nécessité d'agir en faveur des millions de nos concitoyens impactés par un logement mal isolé.

Si les difficultés des locataires doivent être prises en compte, il n'est pas pour autant question d'abandonner à leur sort les propriétaires de ces logements à rénover.

Parmi les outils développés ces dernières années, MaPrimeRénov', dont le budget est de 2,5 milliards d'euros, est le plus utilisé. En parallèle, d'autres dispositifs comme l'éco-PTZ, les CEE ou encore des taux de TVA réduits ont vu le jour pour accompagner les Français dans leurs travaux de rénovation.

Nul ne peut contester que les objectifs et les moyens sont ambitieux, mais force est de constater que le rythme actuel en termes de rénovations n'est pas à la hauteur.

À l'origine du problème, la fiabilité des DPE peut être interrogée. Il s'agit désormais d'un outil indispensable à la mesure de la performance énergétique d'un logement, qui sert de base aux travaux de rénovation. En ce sens, je milite depuis le début de mon mandat à la présidence du Conseil national de l'habitat pour la création d'un parcours du diagnostiqueur, avec une véritable formation qualifiante. Car si un doute persiste sur le constat, alors les solutions ne pourront être efficaces.

Si le rythme des travaux de rénovation n'est pas satisfaisant, c'est également à cause d'un manque criant de main d'œuvre et des entreprises qui ne peuvent assurer tous les chantiers. Couplé à des prix des matériaux qui se sont envolés pendant plus d'une année, le retard ne peut que croître.

Enfin, des difficultés très importantes persistent dans les copropriétés. Alors que notre pays compte en 2022 près de 530 000 copropriétés, les négociations entre copropriétaires sont parfois tendues et conduisent bien souvent à l'inaction. Le coût de ces travaux reste le principal frein à leur réalisation. Toutefois, une enquête réalisée par Heliio en 2022 montre que 75 % des répondants se disent prêts à allouer 5 000 € aux travaux de rénovation énergétique, soit le montant moyen du reste à charge par copropriétaire d'une rénovation globale après déduction des aides.

Ainsi, la mauvaise information des copropriétaires constitue un véritable obstacle à la réalisation des travaux, surtout lorsque l'on sait que 50 % des répondants ne connaissent pas l'étiquette énergétique de leur copropriété.

Ma responsabilité de législateur, de président du CNH, mais également de père de famille, c'est de faire en sorte de réduire notre impact sur l'environnement pour assurer un avenir aux générations futures.

Aussi, je ne peux accepter que nous revenions sur les engagements vertueux que nous avons votés. Je ne peux pas non plus accepter de mettre des Français en difficulté. C'est pourquoi nous devons continuer nos efforts pour mieux les informer, mais également les faciliter pour leur permettre de réaliser les travaux nécessaires.

C'est fort de cette volonté que j'ai lancé au début de l'année un groupe de travail au sein du Conseil national de l'habitat sur les filières DPE et les audits énergétiques.

Les travaux des membres ont fait l'objet d'une restitution en septembre et je continuerai à proposer des mesures allant dans le sens d'une facilitation des propriétaires dans le cadre de mon mandat de Député.

Que l'on ne s'y trompe pas : la crise que connaît le secteur du logement est multifactorielle et la rénovation ne sera pas la solution à tous les problèmes que connaissent les acteurs. En revanche, face à l'effondrement de la construction de logements neufs, à l'augmentation des taux des prêts immobiliers et des prix de l'énergie, la rénovation des bâtiments constitue une opportunité que nous avons le devoir de saisir !

REGARDS CROISÉS ROSELYNE CONAN



Directrice Générale
de l'ANIL
(Agence Nationale pour
l'Information sur le Logement)

**LE DÉVELOPPEMENT DURABLE EST
« UN DÉVELOPPEMENT QUI RÉPOND
AUX BESOINS DU PRÉSENT SANS
COMPROMETTRE LA CAPACITÉ DES
GÉNÉRATIONS FUTURES À RÉPONDRE
AUX LEURS » (MADAME GRO HARLEM
BRUNDTLAND, PREMIER MINISTRE
NORVÉGIEN - 1987). LE MERCREDI
2 AOÛT 2023 L'HUMANITÉ A
CONSOMMÉ L'INTÉGRALITÉ DES
RESSOURCES NATURELLES QUE LA
PLANÈTE EST CAPABLE DE RENOUVELER
EN 365 JOURS. INQUIÉTANT !**

**LE PROBLÈME EST DONC BIEN
IDENTIFIÉ, ET EN REVENANT À DES
CONSIDÉRATIONS PLUS HEXAGONALES
ET DIRECTEMENT LIÉES AU LOGEMENT
QUELQUES RAPPELS S'IMPOSENT MÊME
S'ILS NE SONT PAS EXHAUSTIFS.**

À la suite de la COP 21 et de l'Accord de Paris sur le climat en 2015, les exigences de décence énergétique se sont renforcées, à travers trois étapes :

- la loi du 17 août 2015 relative à la Transition énergétique pour la croissance verte, dite « loi TECV », qui intègre pour la première fois dans les rapports locatifs un critère de performance énergétique ;
- la loi du 8 novembre 2019 relative à l'énergie et au climat, qui rend objectif ce critère, par renvoi à un seuil maximal de consommation d'énergie (applicable depuis le 1^{er} janvier 2023) ;
- la loi du 22 août 2022 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets, dite « loi Climat et Résilience », qui met en cohérence l'appréciation de la décence au regard de la réforme du Diagnostic de performance énergétique (DPE) (applicable progressivement à compter du 1^{er} janvier 2025).

Ces textes définissent des échéances visant à l'interdiction progressive de louer des logements dits « passoires thermiques ». Il devient ainsi indispensable pour tout propriétaire bailleur qui souhaite mettre ou garder son logement en location de réaliser selon un calendrier contraint des travaux de rénovation énergétique.

Les volumes en France sont importants : 1,6 millions de logements sont considérés comme des passoires thermiques (classés en F et G ou G+), soit un logement locatif sur cinq ; 70 % des résidences principales en location sont des appartements, très majoritairement en copropriété.

La quasi-totalité de ce parc en copropriété est géré par un syndic professionnel et pour le parc locatif, même si la gestion locative déléguée n'est pas majoritaire, le programme est clair pour les professionnels de l'immobilier : il faut rénover, donner envie de rénover.

Pour le parc locatif, au-delà du respect des règles de décence, c'est plus largement l'enjeu de conserver une valeur au patrimoine (s'il ne peut plus être loué, il se vend moins cher) et de garantir la capacité pour l'occupant de pouvoir payer ses factures d'énergies.

La prise de conscience est finalement assez lente. L'échéance de janvier 2023 imposant le seuil de 450 kWh/m²/an (énergie finale) a été le premier électrochoc. Le suivant va venir très vite en 2025 : les logements devront respecter les classes A à F pour être loués.

Comment avancer dans ce chantier colossal ?

Des aides à la rénovation existent comme MaPrime-rénov', les Certificats d'économies d'énergie, la TVA à taux réduit, les aides des collectivités locales et le doublement du seuil d'imputation du déficit foncier sur le revenu global pour les bailleurs engageant des travaux de rénovation énergétique (loi de finances rectificative pour 2022). Un service public d'information, les Espaces conseil France Rénov', se développe ; il a pour objectif d'accompagner des ménages dans leurs projets de rénovation énergétique. Ils informent, orientent les bailleurs comme les propriétaires occupants. Un nouvel acteur désigné sous le vocable Mon accompagnateur Rénov' va renforcer l'ingénierie locale.

Mais cela ne fera pas tout, il est indispensable que les professionnels de l'immobilier se mobilisent davantage. Ils doivent prendre leur part dans ce chantier en sensibilisant aussi, copropriétaires, bailleurs, locataires sur les enjeux à venir. Ils ont un rôle central à jouer pour impulser et accompagner la structuration des projets. Ils connaissent les artisans et les entreprises locales.

Que manque-t-il pour enclencher cette dynamique ?

La digitalisation me direz-vous ?

Elle existe déjà pour une partie des étapes : le dossier Ma Prime-rénov' (MPR) est totalement dématérialisé, on peut aussi trouver une entreprise en ligne. Des outils facilitent la planification des travaux. Un exemple, un outil digital permet d'identifier à partir d'une quinzaine de questions simples, le type de conduit collectif d'évacuation des fumées des chaudières gaz individuelles qui lui sont raccordées afin de permettre leur rénovation et renforcer leur performance. Des établissements financiers ou fournisseurs d'énergie ont développé des plateformes digitales pour conseiller et accompagner le client dans leurs démarches de travaux de

REGARDS CROISÉS

ROSELYNE CONAN

rénovation. Le carnet d'information du logement est aussi une véritable avancée. Il centralise les informations utiles sur les caractéristiques du logement et sur les travaux passés pour faciliter et accompagner les travaux d'amélioration de la performance énergétique du logement. Un Programme CEE FRED (Facilitateur de la rénovation digitale) propose également un parcours de rénovation énergétique 100 % digital sous forme d'une plateforme web. Il propose des solutions de rénovation énergétique de manière intelligente à destination des particuliers. Il élabore le programme de travaux, informe et demande les aides, suit et gère les différentes étapes. Un outil parmi d'autres.

Est-ce utile de rappeler qu'une opération de rénovation, pour l'essentiel se réalise sur site. Le chiffrage des travaux, la réalisation des travaux bien évidemment. D'autant qu'une partie du public concerné reste éloignée du numérique. Le rôle des professionnels de l'immobilier me direz-vous ?

Ils sont sur le terrain en proximité des copropriétaires, des bailleurs. Ils connaissent les immeubles, les logements, ils ont pu suivre les différentes étapes d'entretien déjà exécutées. Ce rôle est à repenser et à intensifier. Pour faciliter cette mutation, la formation des professionnels reste le vecteur essentiel. Des acteurs sur les territoires existent : les Agences départementales d'information sur le logement (ADIL), les Agences locales de l'énergie, et bien d'autres.

Cette démarche de rénovation est à faire collectivement avec toute la sphère des acteurs du logement et des travaux (architectes, artisans, établissements financiers, acteurs de l'information et de l'accompagnement). Il s'agit tout à la fois de contribuer au repérage des besoins de rénovation énergétique, informer sur les aides, accompagner dans la structuration d'un plan de financement des travaux, rassurer les ménages en identifiant le professionnel capable de faire des travaux de qualité, contribuer à la coordination locale des actions au bénéfice des propriétaires. À toutes ces étapes, le professionnel de l'immobilier a son rôle à jouer. C'est une véritable opportunité pour lui de démontrer sa place cardinale dans l'écosystème.

REGARDS CROISÉS

MICKAËL NOGAL



Président-Fondateur
de Convergences
Ancien Député

LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE DANS L'IMMOBILIER: UNE OBLIGATION, PAS UNE OPTION

Le défi environnemental qui s'impose à nous aujourd'hui est indéniablement l'une des questions les plus cruciales de notre époque. Les bouleversements climatiques et les menaces qui en découlent ne sont plus à démontrer. Le secteur immobilier, qui est responsable de près de 45 % de la consommation d'énergie en France et de 25 % des émissions de gaz à effet de serre, ne peut plus rester à l'écart de cette réalité. La transition écologique n'est pas une option, mais une impérieuse nécessité, et les acteurs immobiliers sont la clé pour la réussir.

Les chiffres ne mentent pas

Pour comprendre l'urgence de la situation, il est essentiel de se pencher sur quelques données chiffrées alarmantes. Selon l'Agence Internationale de l'Énergie, le secteur de la construction devrait être responsable de 95 % de la croissance de la demande énergétique mondiale d'ici à 2050. De plus, il est estimé que les émissions de CO₂ provenant des bâtiments augmenteront de 50 % d'ici 2050 si aucune action concrète n'est entreprise. Ces chiffres révèlent une vérité dérangeante : la transition écologique dans le secteur immobilier n'est pas seulement une priorité, c'est une urgence.

L'engagement des acteurs

Face à cette réalité, les acteurs immobiliers ont un rôle central à jouer. Ils détiennent la clé pour transformer le secteur et contribuer de manière significative à la lutte contre le changement climatique. Les promoteurs, les investisseurs, les architectes, les constructeurs, les propriétaires bailleurs privés ou institutionnels, les bailleurs sociaux, les administrateurs de biens ont tous un rôle à jouer dans cette transition.

Les promoteurs immobiliers, sous l'impulsion des dernières normes environnementales, ont commencé à concevoir des bâtiments à haute efficacité énergétique, en utilisant des matériaux durables et en intégrant des technologies innovantes pour réduire la consommation d'énergie. Ils peuvent également envisager des projets de construction durable, tels que les bâtiments à énergie positive, qui produisent plus d'énergie qu'ils n'en consomment.

Les investisseurs peuvent diriger leur capital vers des projets respectueux de l'environnement, encourageant ainsi l'innovation dans

le secteur. Ils ont également le pouvoir d'influencer les choix des promoteurs en exigeant des critères de durabilité élevés pour leurs investissements.

Les architectes et les concepteurs ont le pouvoir de créer des espaces qui favorisent la durabilité et le bien-être. En maximisant l'utilisation de la lumière naturelle, en concevant des espaces verts et en intégrant des systèmes de refroidissement et de chauffage efficaces, ils peuvent réduire la consommation d'énergie des bâtiments.

Les constructeurs peuvent mettre en œuvre des pratiques de construction écologiques, minimisant les déchets et l'impact environnemental. L'utilisation de matériaux recyclés, l'optimisation des processus de construction et l'adoption de normes de performance énergétique élevées - bien qu'elles soient d'abord perçues comme des contraintes - sont des mesures essentielles.

Les propriétaires et gestionnaires de biens immobiliers peuvent adopter des pratiques de gestion durable, en optimisant la consommation d'énergie des bâtiments existants et en encourageant la rénovation énergétique. La mise en place de systèmes de suivi de la performance énergétique et la sensibilisation des occupants aux économies d'énergie sont des étapes cruciales.

L'impact sur la qualité de vie

Outre les implications environnementales, il est essentiel de reconnaître l'impact des passoires énergétiques sur la qualité de vie des Français. Vivre dans un logement mal isolé et énergivore signifie souvent des factures énergétiques exorbitantes, des températures inconfortables voire insupportables, et un bien-être compromis. Les passoires énergétiques contribuent à la précarité énergétique, un problème croissant qui affecte des millions de familles.

Engager la transition écologique dans le secteur immobilier, c'est donc à la fois améliorer le quotidien des Français et contribuer à réduire notre impact sur l'environnement. C'est offrir des logements plus confortables, abordables et durables. C'est l'opportunité de créer des espaces de vie sains, économes en énergie et résilients face aux défis climatiques.

Une priorité pour les prochaines années et les prochaines décennies

La transition écologique dans le secteur immobilier ne peut pas attendre. Les gouvernements du monde entier commencent à adopter des réglementations plus strictes en matière d'efficacité énergétique et d'émissions de carbone, et les consommateurs deviennent de plus en plus conscients de l'importance de vivre de manière durable.

Nous devons agir maintenant pour éviter les conséquences désastreuses du changement climatique, que l'on subit d'ores et déjà. Les coûts financiers et humains de l'inaction sont bien plus élevés que ceux de l'investissement initial dans des technologies et des pratiques durables. Même dans le cas d'une maîtrise de l'augmentation des températures - et nous ne sommes malheureusement pas dans la bonne trajectoire - la situation à +1,5°C ne pourra qu'être pire que la situation actuelle.

La transition écologique dans le secteur immobilier doit donc être la priorité absolue des prochaines années et des prochaines décennies. Les acteurs immobiliers ont la responsabilité et l'opportunité de changer la donne. Ils doivent s'engager pleinement dans la réduction de l'empreinte carbone du secteur, en adoptant des pratiques durables et en encourageant l'innovation. La transition écologique n'est pas une option, ou une opinion, c'est un devoir, pour nous-même comme pour nos enfants et les générations futures.

PANORAMA DES INNOVATIONS DIGITALES

LEUR UTILISATION PAR LES ADMINISTRATEURS DE BIENS

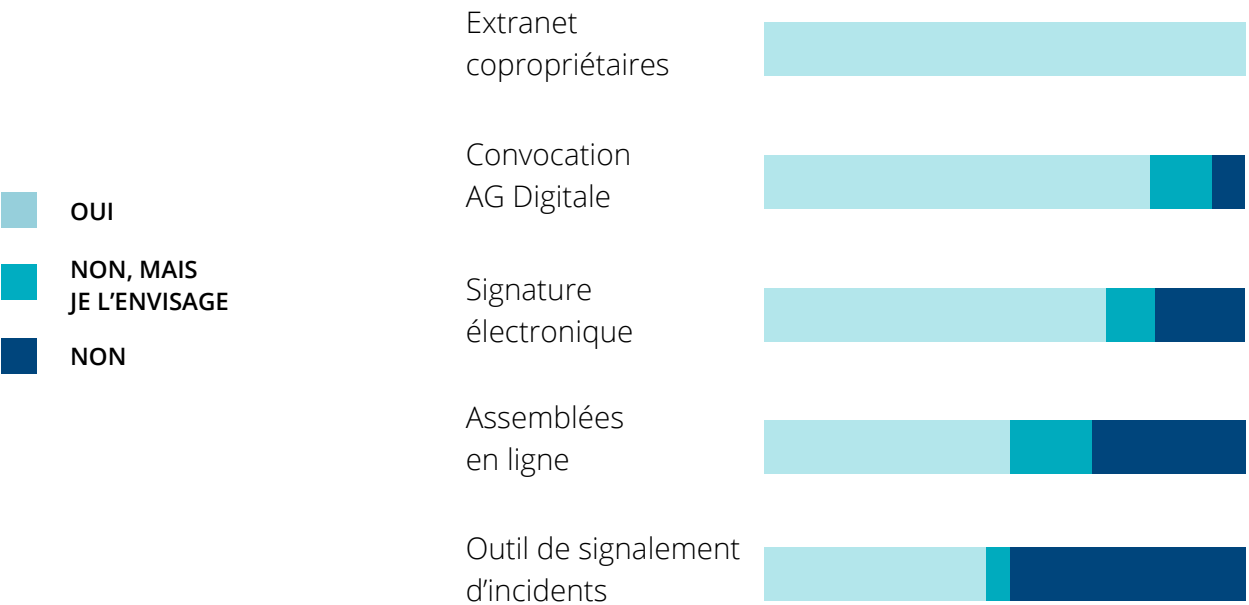
L'ANALYSE DES RÉSULTATS DU SONDAGE MENÉ EN 2023 PAR BESSÉ AUPRÈS D'UN PANEL D'ADB, MONTRE QUE L'ADMINISTRATION DE BIENS EST DÉJÀ BIEN DIGITALISÉE MÊME SI L'UTILISATION DE PLUSIEURS OUTILS EST ENCORE MINORITAIRE.

LES RELATIONS AVEC LES CLIENTS, COPROPRIÉTAIRES, BAILLEURS, LOCATAIRES SONT TRÈS LARGEMENT DIGITALISÉES : PLUS DE 80 % DES ADMINISTRATEURS INTERROGÉS UTILISENT DES OUTILS DIGITAUX POUR DIALOGUER AVEC LES CLIENTS. L'EXTRANET EST DEvenu AUJOURD'HUI LE SUPPORT NUMÉRO UN DE LA RELATION CLIENT.

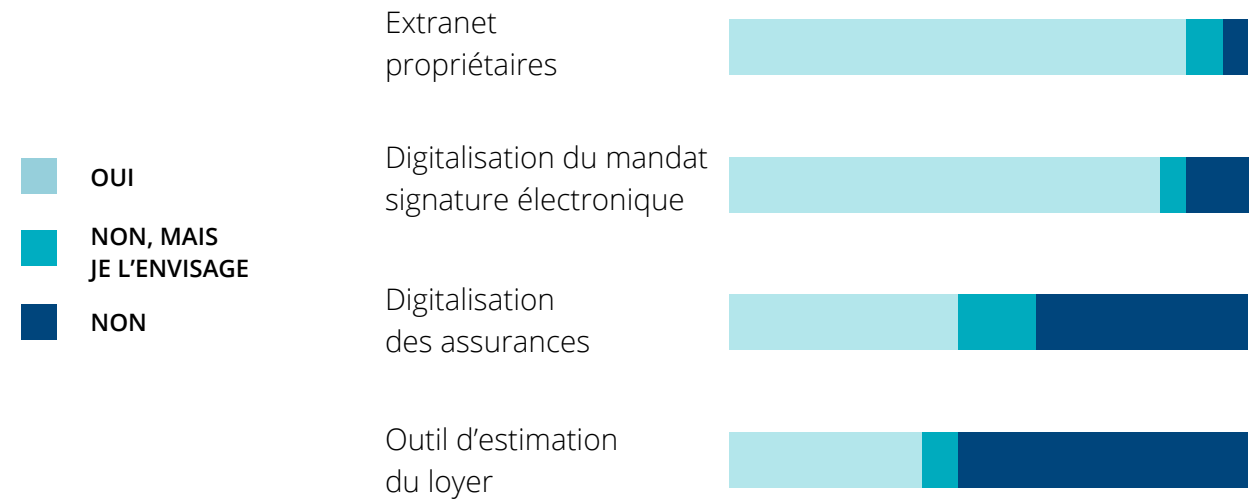
PAR CONTRE, DES OUTILS PLUS TOURNÉS VERS L'OPÉRATIONNEL, INTERNES, COMME LE SIGNALEMENT D'INCIDENTS, L'ESTIMATION DES LOYERS OU LES ASSURANCES SONT UTILISÉS PAR MOINS DE LA MOITIÉ DES SONDÉS.

SANS PRENDRE BEAUCOUP DE RISQUE, ON PEUT AVANCER QUE LE TAUX D'ADOPTION VA RAPIDEMENT AUGMENTER MAINTENANT QUE CES OUTILS ONT FAIT LA PREUVE DE LEUR INTÉRÊT CHEZ UN GRAND NOMBRE DE PROFESSIONNELS.

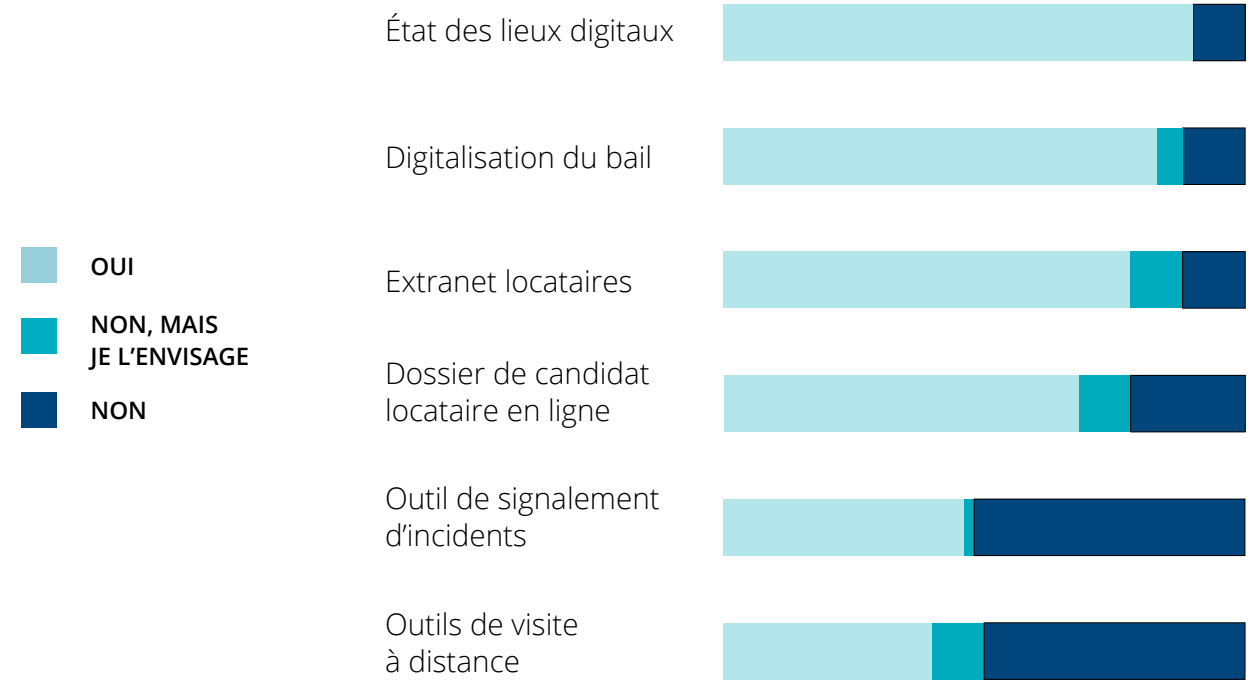
RELATIONS AVEC LES COPROPRIÉTAIRES



RELATIONS AVEC LES PROPRIÉTAIRES BAILLEURS



RELATIONS AVEC LES LOCATAIRES



LES INNOVATIONS DIGITALES OPÉRATIONNELLES POUR LA GESTION LOCATIVE

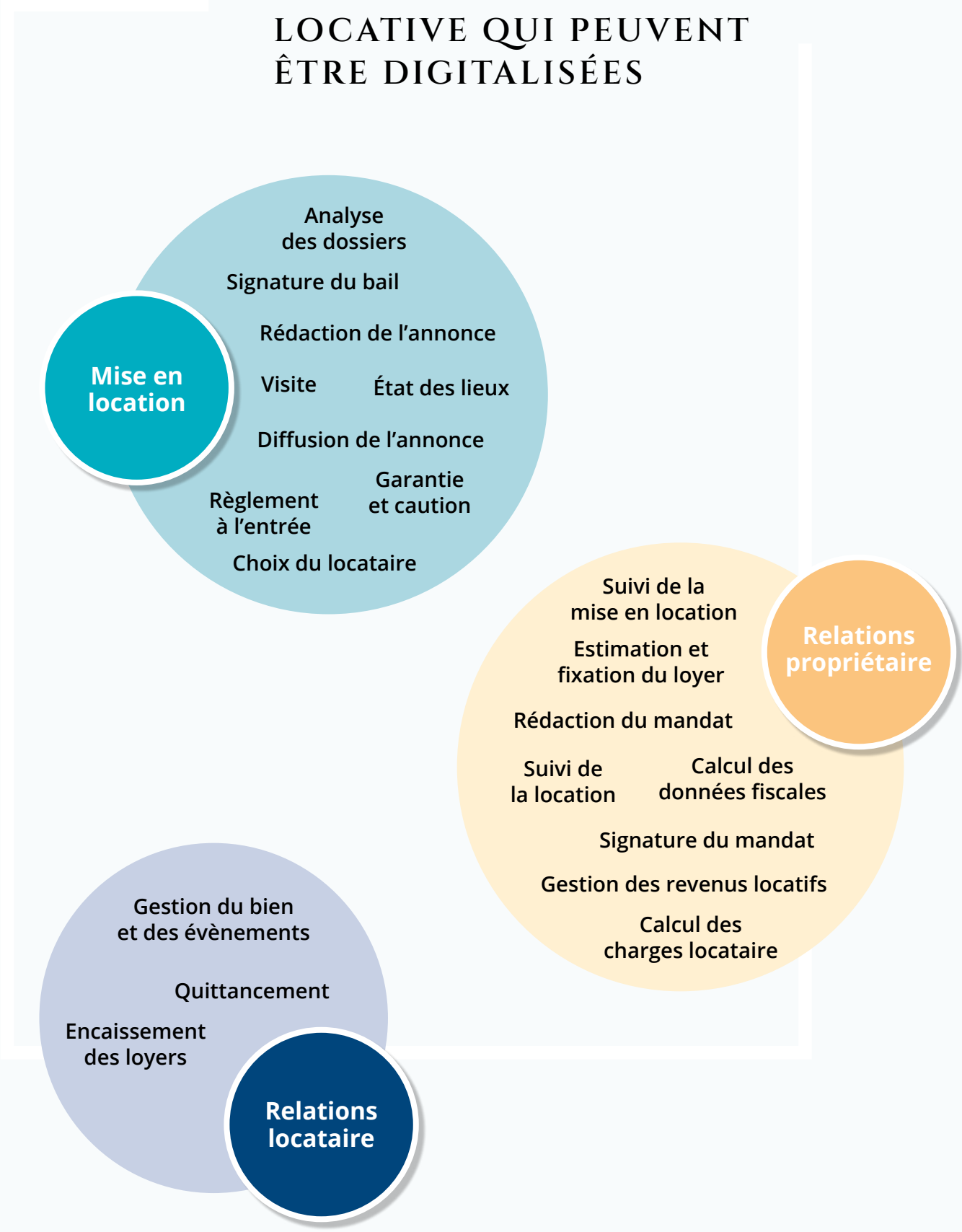
C'est tâche par tâche, et non globalement, que la gestion locative se digitalise quasiment en totalité. Pour chaque étape du processus, plusieurs startups proposent des solutions qui sont maintenant opérationnelles et ont fait leurs preuves.

On peut raisonnablement estimer que des solutions prenant en charge sans couture l'intégralité du processus seront bientôt proposées aux professionnels. Leur intérêt est double; d'une part répondre

aux attentes des clients, ou d'une partie des clients, qui souhaitent des réponses immédiates et 24h/24, 7 jours sur 7 et sans papier et, d'autre part, de forts gains de productivité dans les cabinets grâce à une automatisation performante.



LES TÂCHES DE LA GESTION LOCATIVE QUI PEUVENT ÊTRE DIGITALISÉES



LES RELATIONS PROPRIÉTAIRES SUR INTERNET

LE PROPRIÉTAIRE BAILLEUR EST LE PREMIER CLIENT DE L'ADMINISTRATEUR DE BIENS

Meilleure productivité, traçabilité des échanges, archivage exhaustif et accessible et gain de temps notable sont les bénéfices concrets de la digitalisation des relations entre professionnels et propriétaires. De son côté, le propriétaire a accès en direct aux informations concernant la gestion de ses biens, aux moments de son choix, qui sont disponibles dans l'extranet propriétaire mis en place par l'ADB.

L'EXTRANET PROPRIÉTAIRE EST LA BASE DE LA RELATION AVEC LES CLIENTS

L'extranet propriétaire pour la gestion locative permet d'améliorer l'efficacité et la transparence de la gestion des biens immobiliers loués. Il facilite la communication entre les différentes parties impliquées, réduit les erreurs administratives et offre un accès pratique aux informations et aux fonctionnalités nécessaires à la gestion locative. 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, déclarations fiscales... La signature électronique des documents permet d'utiliser tout le potentiel de l'extranet

L'extranet permet également de proposer des prestations complémentaires telles que les assurances emprunteur, MRH — Multi Risques Habitation et PNO — Propriétaire Non Occupant.



Samuel ESSAKA EKEDI
Directeur du Développement
VILOGI



Les API : des outils pour plus d'interopérabilité et plus innovations

Les API sont des ensembles de règles et de protocoles qui permettent à différentes applications logicielles de communiquer entre elles. Elles définissent les méthodes standardisées pour l'échange de données et les interactions entre les différentes parties d'un logiciel. Étonnement, c'est un dispositif inexistant pour certains logiciels de gestion immobilière.

En effet, certains logiciels de gestion ont un certain âge et sont des applications clients installées sur PC ou serveur local et l'intérêt des API dans une telle configuration est très limité. De plus, qui dit API, dit échanges de données, matière première de l'économie digitale et il est naturel de ne pas vouloir partager spontanément son fonds de commerce.

Mais la donne a changé et l'absence d'API commence à devenir un facteur opérationnel discriminant. Les besoins sont immenses, ils vont de l'interopérabilité des données à la mise à disposition des fonctionnalités ou services digitaux tiers. Les opportunités sont multiples !

Dans ce contexte, beaucoup de proptechs considèrent les éditeurs de logiciels qui ne coopèrent pas comme des freins à leur développement. D'un côté, il y a des startups avec des solutions innovantes, mais parfois avec un marché non mature qui compte sur les éditeurs de logiciels pour l'acquisition rapide des clients. De l'autre côté, les éditeurs de logiciels répondent aux besoins de leurs clients d'abord en fonction de leurs propres intérêts économiques.

Le dialogue a commencé et les choses évoluent. Les clients veulent des outils personnalisables et être libres sur le choix des services digitaux, et les éditeurs concentrent leurs moyens sur leur cœur de métier avec une approche *Plug & Play*. Les API sont une nécessité stratégique pour l'avènement de l'écosystème digital intégré de la gestion immobilière.





Julien DOURLLEN
CEO Lockimmo



**Logiciel de gestion locative :
l'ère de la robolution !**

La gestion locative est un domaine qui manipule beaucoup de datas financières : encaissements locataires, paiements de dépenses... Tous ces éléments qui sont la matière première de la gestion immobilière sont des données financières exploitables par des robots.

Le logiciel que le professionnel utilise peut être pensé et conçu pour récupérer, manipuler, analyser, catégoriser et exploiter ces datas.

À l'ère de l'intelligence artificielle et du perfectionnement des algorithmes, les possibilités d'utilisation de ces données ont été profondément modifiées et améliorées notamment sous l'effet de l'automatisation bancaire. Les saisies qui occupent une bonne partie du quotidien du gestionnaire peuvent être automatisées et gérées par des robots. Il s'agit là d'une véritable robolution et d'un virage important pour la gestion locative.

Les évolutions à venir dans un horizon proche et celles que l'on peut imaginer pour plus tard

La technologie continuera aussi de transformer la gestion locative, avec une adoption généralisée de solutions avancées telles que l'intelligence artificielle, l'internet des objets (IoT) ou encore l'automatisation. Les systèmes d'intelligence artificielle seront de plus en plus utilisés et performants pour analyser les données, prévoir les tendances du marché, optimiser le niveau des loyers et améliorer la prise de décision en matière de gestion immobilière, notamment dans le choix des locataires.

Ces innovations offrent de multiples avantages, allant de l'efficacité opérationnelle à l'amélioration de l'expérience client en passant par une meilleure prise de décision.

Dans un monde de plus en plus numérisé et automatisé, il est essentiel de ne pas perdre de vue que les relations humaines restent la composante essentielle d'une gestion locative réussie. La bonne nouvelle, c'est qu'en plus de se distinguer et de devancer la concurrence, ces innovations aident à gagner un temps précieux qu'il peut réinvestir dans des tâches à véritable valeur ajoutée.



L'ESTIMATION DES LOYERS

Pour conseiller le juste loyer au client, le gestionnaire peut s'appuyer sur les estimations issues d'analyses de grandes bases de données par l'intelligence artificielle. Une estimation fondée sur des données objectives renforce la crédibilité du professionnel qui ainsi dispose d'arguments forts pour proposer la juste estimation du loyer au propriétaire. Pour les estimations fondées sur les annonces, les algorithmes définissent, à partir des données locatives et socio-économiques, la zone la plus pertinente pour obtenir des indicateurs fiables.

Comme pour la vente, proposer aux particuliers une estimation en ligne du loyer de leur bien est un procédé efficace pour capter des mandats de location.

Trois sociétés proposent des solutions dédiées aux professionnels : Yanport ; Jestimo ; Homiwoo.

Locservice et MeilleursAgents mettent en ligne des estimations de loyers pour les particuliers.



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

Même si les supports papier, presse quotidienne régionale et journaux d'annonces sont encore utilisés, Internet monopolise la diffusion des annonces de location. Les chiffres de Mediametrie, pour toutes les catégories d'annonces, sont éloquentes : chaque mois, c'est plus de vingt-deux millions de personnes, soit plus de 30 % des Français, qui consultent des annonces immobilières en ligne ! À la suite de ce premier contact sur Internet, les étapes suivantes de la location se déroulent, elles aussi, en ligne.

**L'ANNONCE DE LOCATION :
REDACTION, VISUELS ET
DIFFUSION**

Le passage de l'annonce papier à l'annonce internet a conduit à de nouvelles pratiques professionnelles qui poussent le secteur à se digitaliser.

L'intelligence artificielle facilite la rédaction des annonces immobilières. Elle extrait les données internes au cabinet nécessaires à la description du bien et va chercher les informations sur l'environnement dans des bases externes. L'IA apporte trois bénéfices supplémentaires : traduction, référence et correction de l'orthographe. En 2023, des éditeurs de logiciels ont intégré ChatGPT pour générer automatiquement le texte de l'annonce.

L'automatisation de la rédaction des annonces est proposée par LabSence, Deep Flow Realty, Syllabs, Netty...

Les photos du bien sont décisives pour pousser le prospect à prendre contact avec le gestionnaire. Leur qualité est donc clé car elle engage la demande. Pour optimiser la qualité, 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. Plus rarement, un plan ou une vue en trois dimensions peuvent apporter encore plus d'informations.



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



Marc Binda
Directeur Général
Délégué d'Ubiflow



La multidiffusion des annonces, c'est aussi pour la location

Longtemps boudée par les professionnels de la gestion locative, la multidiffusion est devenue un enjeu clé pour être visible des candidats locataires, mais aussi des propriétaires bailleurs, vrais clients du cabinet.

La multidiffusion des annonces sur Internet permet, sans ressaisie et de manière automatique, d'accroître les opportunités d'être visible et augmenter les points de contact avec les clients. Il existe autant de sites immobiliers qu'il existe de publics, et parmi ces sites d'annonces, certains bénéficient d'une notoriété spontanée élevée et sont incontournables, ils vont générer la moitié des contacts. Les autres ont une spécificité de visibilité : zone géographique ; spécialisés dans les biens en location : locations saisonnières ; locations étudiantes, etc. Il est donc nécessaire d'identifier ceux qui offrent de la visibilité sur le type de biens en portefeuille, le positionnement de l'agence et sa localisation.

À la multidiffusion d'annonces, il est nécessaire d'associer un outil de tracking des contacts entrants, qui permet de trier les dossiers des candidats locataires, mais il permet aussi d'identifier les portails ramenant les meilleurs dossiers.

Enfin, si les portails immobiliers restent une référence pour la diffusion des annonces, les réseaux sociaux ont petit à petit pris de l'importance dans la famille des carrefours d'audience. C'est une source de visibilité pour les biens et le cabinet. Ils permettent de toucher localement les prospects.

La multidiffusion, avec une très large compatibilité avec les logiciels métiers immobiliers et les portails de publication d'annonces ainsi que les réseaux sociaux permet de faire gagner un temps précieux et de répondre aux enjeux de notoriété.



La diffusion des annonces sur les nombreux supports internet, portails, site du cabinet, réseaux sociaux, serait fastidieuse s'il était nécessaire de saisir le texte et tous les éléments constitutifs de l'annonce individuellement pour chaque support. La diffusion est maintenant automatisée, on parle de multidiffusion, soit par une fonction du logiciel du cabinet, soit par une Proptech spécialisée comme Ubiflow.

LES VISITES À DISTANCE OU DÉLÉGUÉES

Les nombreuses visites inutiles représentent une perte de temps, tant pour le gestionnaire que pour le candidat, que l'on peut éviter grâce aux visites virtuelles.

Le locataire, avec ce parcours à distance, peut valider si le bien lui convient ou pas et ceci au moment de son choix. C'est ensuite en meilleure connaissance de cause qu'il pourra prendre un rendez-vous sur place, qu'il ne manquera pas.

Le gestionnaire s'évite le temps perdu à se déplacer pour rien et réalise des visites physiques uniquement avec des candidats motivés.

Avec la délégation de visite, le gestionnaire peut externaliser les visites à un partenaire qui sera plus disponible, Flatsy est le principal opérateur. Sur ces plateformes, le candidat locataire peut prendre ses rendez-vous en ligne.

Il existe plusieurs solutions techniques de visites virtuelles depuis de simples photos, des vidéos, des plans 3D et bientôt peut-être du Metavers. Le visiteur peut être autonome ou être accompagné à distance par le gestionnaire. La tendance est à la simplification des outils à la demande des gestionnaires qui refusent une trop longue prise en main. Les principaux prestataires sont Envisite, Prévisite et Nodalview.



Alexis Chauffert-Yvart
CEO & co-fondateur
Flatsy



La visite au cœur de la gestion locative

Parmi toutes les opérations prises en charge par un ADB, la visite représente sans aucun doute l'enjeu n°1 pour gagner en efficacité et améliorer l'expérience client.

- Elle structure tout le processus de commercialisation d'un bien : si pas de visite, pas de client, pas de dossier, pas d'offre...
- La visite relie toutes les parties prenantes : agents, propriétaires bailleurs, candidats locataires.
- Elle est le « front office » de l'agence, et donc la 1^{ère} source d'insatisfaction potentielle si la visite n'a pas bien été exécutée.
- Elle est surtout le 1^{er} poste de coûts : 60 % du temps de l'agence se concentre sur des tâches allant de la captation des leads entrants à la validation du dossier locataire.

Les bénéfices d'externaliser les visites sont donc multiples pour un ADB, et permet d'adresser très concrètement des failles structurelles : prise de rendez-vous compliquée (répondeur, agence fermée) ; horaires non adaptés aux candidats ; déplacements chronophages ; nombreux retards ou annulation ; absence de reporting des visites et enfin une captation et un traitement complexe des dossiers locataires.

L'apport du digital est fondamental pour traiter ces failles.

- En amont de la visite, la mise à disposition d'un agenda en ligne offre la possibilité pour le candidat de prendre rendez-vous 24h/24 et 7j/7, même quand l'agence est fermée. L'envoi automatique de SMS de rappel des visites réduit significativement les « no shows ». Enfin, des algorithmes permettent d'optimiser les trajets entre chacune des visites et offrent ainsi des gains de temps significatifs aux professionnels.
- Déléguer les visites à des acteurs spécialisés comme Flatsy offre une grande flexibilité aux administrateurs de biens et leur permet d'adapter leur organisation : faire face à un pic d'activité temporaire (livraison neuve, période estivale), prise en charge des biens éloignés, compenser les congés-absence d'équipe, ou externaliser 100 % de leurs visites commerciales pour se concentrer sur la recherche de mandats ou la relation client.

La technologie est là pour garantir un niveau de prestation optimal, avec par exemple la notation systématique des visites réalisées ou la mise à disposition de tableaux de bords pour piloter la performance de son parc.

Le digital, un temps vu comme un concurrent aux opérations humaines, va peu à peu s'imposer dans les organisations, non pas comme un substitutif, mais comme un support et un outil d'efficacité. D'autant plus que la plupart de ces solutions sont proposées en marque blanche et permettent donc à l'ADB d'en tirer un bénéfice direct en termes d'image.



LA RELATION LOCATAIRE



LE PROCESSUS DE LOCATION, DEPUIS LE PREMIER SIGNE D'INTERÊT JUSQU'À LA REMISE DES CLÉS EST CONSTITUÉ DE TÂCHES QUI, UNE PAR UNE, PEUVENT ÊTRE TRAITÉES À L'AIDE DES INNOVATIONS PROPOSÉES PAR LA PROPTECH. CES TÂCHES SONT VÉCUES COMME CHRONOPHAGES ET PEU VALORISANTES PAR LES GESTIONNAIRES QUI ADOPTENT LES SOLUTIONS QUI LES DÉCHARGES AFIN DE SE CONCENTRER SUR LA RELATION HUMAINE.

BIEN TRAITER TOUTES LES DEMANDES

Avec un marché de la location qui reste tendu dans beaucoup de territoires et avec l'évolution des comportements qui augmentent le nombre de demandes, les cabinets font face à une quasi paralysie et une dégradation de la qualité de service, et se trouvent dans l'incapacité de traiter le trop grand nombre de candidatures qui leur arrivent par téléphone ou par mails. Par ailleurs, la législation a complexifié le traitement de ces demandes afin de respecter le KYC (*Know Your Customer*) devenu impératif pour prouver la non-discrimination.

La digitalisation de chaque étape du parcours locataire présente des bénéfices forts : amélioration du service ; gain de productivité ; désengorgement des équipes. Les outils digitaux correspondants se généralisent rapidement chez les professionnels.

TRAITER EFFICACEMENT LES EMAILS ENTRANTS

Quand l'automatisation des flux d'emails entrant est mise en place de bout en bout, le logiciel les réceptionne, envoie un accusé de réception, crée une fiche contact et envoie une demande au candidat pour qu'il dépose en ligne son dossier, puis le relance afin d'avoir toutes les pièces. Quand le dossier est complet et validé, le gestionnaire effectue la sélection des candidats. Toutes les demandes et les réponses sont archivées automatiquement, ce qui permettra de prouver, le cas échéant, la non-discrimination de leur traitement.

On peut raisonnablement penser que les avancées de l'intelligence artificielle vont rapidement permettre de rendre ces processus encore plus performants.



Fabrice HOULÉ
CEO FOUNDER, ZELOK



Zelok, comment ça marche ?

Zelok est une plateforme digitale en mode SAAS qui permet aux professionnels de l'immobilier de collecter et piloter les dossiers candidats locataires. Zelok est le leader français du parcours locatif pour les agents immobiliers avec plus de 200 000 dossiers candidats locatifs déposés en ligne chaque année. L'outil est 100 % gratuit et déjà utilisé par plus de 5 000 pros de l'immo.

Zelok, quels sont les avantages pour l'ADB ?

La plateforme Zelok permet d'automatiser de nombreuses tâches administratives afin de libérer la conseillère location et la gestionnaire locative et leur permettre de se concentrer sur des missions à plus forte valeur ajoutée. Dans les fonctionnalités les plus appréciées des agents immobiliers, on retrouve : la gestion automatique des demandes émanant des portails webs 24 H / 24, l'envoi d'un lien url tracké pour constituer son dossier en ligne mais aussi le téléchargement sécurisé d'un dossier créé en amont par le candidat. En utilisant Zelok, l'administrateur de biens gagne du temps et de l'argent mais apporte surtout une sécurisation du contrôle des pièces justificatives : 43 points de contrôle sont effectués sur chaque dossier via une technologie KYC (*Know Your Customer*). Nos services lui permettent donc de se différencier du PAP et de ses concurrents.

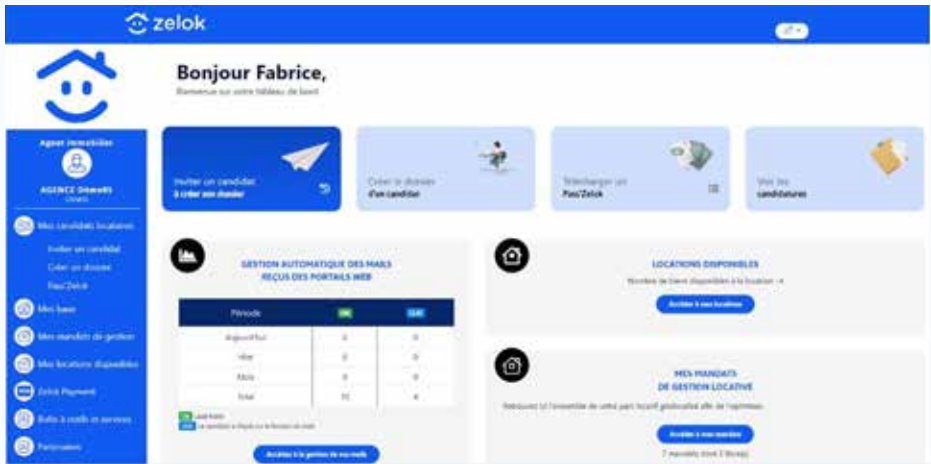
Zelok, pourquoi le Pass Express ?

Depuis son lancement en 2019, l'objectif de Zelok est de toujours améliorer l'expérience utilisateur. Après de nombreuses études et validations juridiques, Zelok révolutionne la constitution d'un dossier locataire et renverse la table grâce au Pass Express depuis décembre 2022. Fini le dépôt de multiples pièces justificatives et place au digital via un parcours *online* très rapide pour les utilisateurs sans aucune pièce à déposer. En moins de 5 minutes, Zelok propose une vérification biométrique de l'identité du candidat et le téléchargement sur impôts.gouv des données renseignées par son employeur lors des DSN. Plus de risque de faux documents, les données récupérées avec son consentement sont fiables et immédiatement analysées.

Plusieurs milliers de Pass Express ont déjà été émis. Ils ont permis aux agents immobiliers d'obtenir une solvabilité automatique.

Zelok, les projets dans les cartons ?

Les zones de frottement constatées dans l'administration de biens sont multiples. Les tâches répétitives et annualisables sont légion et peuvent, via des agrégateurs de données, être considérablement allégées. Zelok travaille actuellement sur l'automatisation de la récupération des feuilles de taxes foncières avec le consentement des bailleurs mais aussi sur le sujet des attestations d'assurance MRH en automatique chaque année. Le fil rouge de Zelok est d'accompagner la mutation digitale des administrateurs de biens.



DIGITALISER LE DOSSIER LOCATAIRE DANS UN COFFRE NUMÉRIQUE

Mettre en place un coffre présente deux bénéfices : les documents sont digitalisés et le travail est effectué par le candidat. Le gestionnaire peut se concentrer sur la validité des pièces et l'intérêt de la candidature. Le principe est de collecter en ligne les pièces du dossier locataire en mettant à disposition des candidats locataires un coffre numérique où ils déposent les pièces demandées après les avoir scannées. Une fonctionnalité supplémentaire possible relance le candidat tant que son dossier n'est pas complet. Les bénéfices du coffre numérique sont clairs : zéro papier, suivi de l'avancée du dossier, automatisation des vérifications d'usage. Mais le gestionnaire garde la main sur l'acceptation finale du dossier.

Ce coffre numérique est le meilleur outil de KYC (*Know Your Customer*) pour le professionnel de l'immobilier qui a l'obligation de recueillir, et de conserver, des informations sur ses clients pour montrer le cas échéant que la loi est respectée pour la lutte contre le blanchiment et la lutte contre la discrimination, mais également que la réglementation RGPD est bien prise en compte. 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.

VALIDER LES DOSSIERS AVEC L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

La validation des dossiers et la conformité des pièces, par l'intelligence artificielle, est une fonction bien maîtrisée et largement utilisée.

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. La solidité du contrôle des dossiers est un argument fort vis-à-vis de l'assurance loyers impayés.

Des passerelles entre les systèmes d'informations des gestionnaires et celui des assureurs permettent une accélération du traitement des dossiers par l'assureur à l'instar de ce que fait Vertuloo, la plateforme de sécurisation et développement de l'activité de gestion locative.



Thibault LE TREUT
CEO, CHECK & VISIT



Le jumeau numérique : une innovation au service de la gestion immobilière augmentée

Le jumeau numérique est une version numérique reproduisant les caractéristiques et le comportement d'un actif immobilier de manière similaire au réel. Il représente l'ensemble des éléments d'un actif immobilier et reproduit les comportements des équipements qui le composent, le tout en temps réel. Au moment de l'état des lieux, le logement est numérisé et son jumeau est créé. Cette technologie permet de récupérer de nombreuses données clés et essentielles pour la gestion immobilière, comme les dimensions (hauteur, largeur et profondeur) de chaque élément.

L'objectif est d'élaborer un référentiel clair, logique, précis et actualisable pour faciliter la gestion de l'exploitation d'un actif qui représente, en moyenne, 75 % du coût global. Cette innovation offre la possibilité de contextualiser toutes les informations contenues dans l'état des lieux, mais

également toutes celles qui pourraient provenir d'autres prestataires comme les diagnostiqueurs ou mainteneurs. Il devient évident que le jumeau numérique offre de nombreuses possibilités pour le secteur de la rénovation énergétique. Il devient possible d'exploiter pleinement ces opportunités pour réaliser des progrès significatifs : collecte de données, outils de mesure avancés, objets connectés, ou encore la simulation grâce au jumeau numérique.

Le jumeau numérique permet d'apporter de la transparence et de la confiance avec les occupants et les propriétaires. Avec un historique complet d'un actif, de la conception à la construction, en passant par l'exploitation et la maintenance on peut simuler différents scénarios et optimiser les performances, améliorer la gestion des ressources et le confort des occupants, accélérer les interventions et faire de la maintenance prédictive en utilisant des capteurs pour collecter des données sur l'état des composants du bâtiment. De quoi réduire les coûts liés aux réparations d'urgence !

Cette innovation est soutenue par des investisseurs européen et Proptech Check & Visit a levé 12,5 millions d'euros lors de son dernier tour de table en Série A.

DIGITALISER ET EXTERNALISER L'ÉTAT DES LIEUX

Réaliser les états des lieux entrants ou sortants sur une tablette ou un smartphone a été proposé dès le salon RENT en 2013 avec un vrai succès. L'offre est aujourd'hui large, preuve de l'intérêt porté par les gestionnaires à cette innovation.

Les avantages de la digitalisation de l'état des lieux sont nombreux. Les photos sont des preuves précises et fiables et plus complètes que le papier. L'archivage de la signature électronique souffre d'aucune contestation. Ce processus sans papier fait gagner du temps.

Et pour éviter tout déplacement, c'est le locataire qui réalise l'état des lieux sur son smartphone.

AUTOMATISER LE BAIL

Pour automatiser la rédaction du bail, on insère les données concernant le bien et le preneur, à partir du logiciel du cabinet, dans un modèle de bail. Le gestionnaire relit, valide et fait signer électroniquement.



Vincent ANQUETIL
CEO, ImmoSign
by MYLEGITECH



Signature électronique : toujours plus de simplicité, oui mais...

Loin de répondre aux exigences du Code civil, scanner une signature ne permet pas de prouver qui est l'auteur de la signature et ne sécurise pas l'activité des professionnels de l'immobilier.

Ces dernières années ont vu l'avènement de la signature électronique. L'adoption de ce dispositif par le monde de l'immobilier est devenue une évidence motivée par les bienfaits qu'elle génère. Gain de temps, simplification, sécurisation juridique, modernité sont autant d'arguments qui ont emportés l'adhésion des acteurs de l'immobilier. Mais les spécificités liées à l'immobilier ont mis en lumière certaines limites.

La cérémonie de signature

La signature électronique permet la contractualisation à distance. Chacun y voit un gain de temps opportun lorsqu'il s'agit de procéder à la signature d'un mandat, ou d'un bail. Mais la signature d'un compromis ne requiert pas les mêmes explications que la signature d'un bon de visite. Et la signature du compromis de vente à distance se voit de moins en moins utilisée, non pas pour des raisons techniques mais pour des raisons commerciales : bâtir une relation de confiance et de proximité sans mettre la relation à distance en faisant de la signature une cérémonie.

Le recueil des mentions manuscrites obligatoires

Plusieurs actes immobiliers requièrent des mentions manuscrites. Et si le législateur se veut facilitant quant aux dispositifs modernes de contractualisation il reste vigilant sur le sujet de la protection du consommateur. Les solutions du marché ont dû s'adapter pour permettre d'apposer ces mentions sur un support numérique. Concrètement, les mentions sont captées à l'aide d'une tablette spécifique qui enregistre les données biométriques de la personne qui appose le texte. Le dispositif a le mérite de présenter un niveau de sécurisation inégalé mais nécessite la présence physique du contractant.

Aussi pour permettre ce recueil à distance, les sociétés spécialisées ont adapté la technologie de recueil d'éléments permettant l'identification à un dispositif de dictée vocale. Il est désormais possible d'envoyer un acte de cautionnement pour signature électronique à distance. Le signataire devra dicter un texte avant d'apposer sa signature électronique.

Le registre des mandats

La signature des mandats à l'aide de signature électronique est un défi technique de taille pour permettre la mise en conformité de l'enregistrement de ce mandat au sein du registre. La signature électronique présente l'avantage de garantir un horodatage précis du moment de la signature. Mais les agents immobiliers doivent s'assurer que le dispositif est bien compatible avec l'enregistrement du mandat au sein du registre, a posteriori de la contractualisation. Pour répondre aux exigences de la loi Hoguet, le professionnel doit recourir à une solution complète de digitalisation des mandats, couvrant les étapes de la signature à son enregistrement.

SIGNATURE ÉLECTRONIQUE DES DOCUMENTS

La signature électronique s'est largement répandue dans tous les secteurs et l'immobilier n'est pas resté en arrière du mouvement tant les avantages sont évidents : gain de temps, zéro papier, pas de courrier, délais réduits, pas de rendez-vous, satisfaction du client et productivité améliorée.

Pour la gestion locative, le premier niveau de sécurité suffit à garantir l'identité des signataires et l'intégrité des documents.

RÈGLEMENT EN LIGNE DES PREMIERS LOYERS ET DU DÉPÔT DE GARANTIE

Les versements à réaliser lors de l'entrée dans les lieux, premier mois de loyer et dépôts de garantie, sont un point de friction car les virements bancaires, les prélèvements, les chèques ont lourds et peu adaptés, le règlement par carte est trop cher.

Des solutions innovantes sont proposées, notamment l'Instant Payment. Mis en place par la Banque Centrale Européenne, il permet de faire un virement SEPA en quelques secondes, à faible coût, avec crédit immédiat au bénéfice du cabinet.

LES ALTERNATIVES AUX DÉPÔTS DE GARANTIE ET À LA CAUTION

Le versement du dépôt de garantie est souvent un obstacle pour le locataire et une source de contentieux à la fin du bail. Pour résoudre ces problèmes, des startups proposent de remplacer le dépôt de garantie par une assurance prise par le locataire. Ces startups sont les partenaires des gestionnaires. Les principaux acteurs sont Pautions et Depozen qui a remporté le Trophée Start-up de l'Unis 2022.

Pour la caution, des solutions innovantes existent également mais elles n'ont pas trouvé leur marché.



LA GESTION DE LA LOCATION DE COURTE DURÉE

LA LOCATION DE COURTE DURÉE CONNAIT UNE TRÈS FORTE CROISSANCE, LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER PEUVENT EN TIRER PARTI EN PROPOSANT À LEURS CLIENTS DES SERVICES DE QUALITÉ REPOSANT SUR DE NOUVEAUX OUTILS DIGITAUX. L'ARRIVÉE D'AIRBNB SUR CE MARCHÉ A APPORTÉ DE NOUVEAUX STANDARDS DANS L'ACCUEIL DES VOYAGEURS ET POUR Y RÉPONDRE DE NOUVELLES SOLUTIONS SONT APPARUES QUI PERMETTENT AUX PROFESSIONNELS DE DIGITALISER LEURS ACTIVITÉS. CETTE ACTIVITÉ EST ÉGALEMENT UN VECTEUR DE DÉVELOPPEMENT POUR LES AGENCES : UN CLIENT SATISFAIT DE LA CONCIERGERIE SE TOURNE NATURELLEMENT VERS L'AGENCE POUR LA LOCATION LONGUE DURÉE ET LA VENTE DE SON BIEN LE JOUR VENU.

LES OUTILS DIGITAUX EXISTENT

Des outils digitaux existent pour gérer les étapes liées à une prestation intégrale : 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.



MULTIDIFFUSION DES ANNONCES (CHANNEL MANAGER)

Le *Channel Manager* synchronise la disponibilité des biens sur tous les supports de diffusion : Booking.com, Airbnb, Expédia, Agoda, Abritel... et gère correctement et en temps réel le calendrier des réservations. Popconnect est un spécialiste de la multidiffusion et plus largement un apporteur de solutions digitales.



LOGICIELS DE GESTION DES RÉSERVATIONS

Des logiciels de gestion des locations permettent de gérer les réservations, les calendriers, les prix, les paiements et les communications avec les clients. Pour les professionnels, on peut citer les principaux leaders français : Arkiane, Enova, Homeresa, Septeo-adb. GuestReady, leader mondial, propose RentalReady aux professionnels.



SERVICES DE CONCIERGERIE

Les services de conciergerie permettent d'offrir des services supplémentaires aux clients, tels que la remise des clés, les états des lieux, l'accueil, la gestion des bagages, etc. Lockimmo propose ce type de prestations aux professionnels.



SYSTÈMES DE CLÉS INTELLIGENTES

Des systèmes de clés peuvent aider à gérer l'accès aux propriétés sans avoir à remettre les clés en personne, donc sans se déplacer. La solution la moins technologique est la simple boîte à clés fermée avec un code qui a le mérite de la robustesse, mais est peu sécurisée. Les solutions technologiques proposées utilisent le smartphone, et l'ouverture et la fermeture de la porte se font à l'aide d'une application. Nuki et Igloohome synchronisent les locations à partir du *Channel Manager*.



LOGICIELS DE TARIFICATION DYNAMIQUE

Aux USA, des logiciels de tarification dynamique aident à ajuster automatiquement les prix de location en fonction de la variation de la demande et de l'offre. Par exemple, Wheelhouse, Pricelabs, Beyond Pricing ou Airbnb Smart Pricing Tool. Smartpricing, utilise des algorithmes et l'apprentissage automatique pour analyser les données du marché et fournir des recommandations de tarification pour les locations de courte durée.



LES DÉTECTEURS DE BRUITS

Apparus en France avec le confinement, les détecteurs de bruit sont aujourd'hui très répandus. Roomonitor et Minut détectent la présence d'une foule dans un appartement et préviennent immédiatement le gestionnaire.



LES LIVRETS D'ACCUEIL

Ils permettent d'améliorer l'expérience du voyageur durant son séjour. Visualisable sur smartphone à partir d'un lien ou d'un QR Code, le livret offre de nombreuses fonctionnalités : guide touristique, consignes du logement, automatisation du *Check-in* et du *Check-out*, enquêtes de satisfaction... TouchStay et Notre.guide sont de bons exemples.

MAPPING DES STARTUPS DE LA GESTION LOCATIVE



LES INNOVATIONS DIGITALES POUR LE SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

LE SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ A TOUJOURS FAIT FIGURE DE PARENT PAUVRE DES INNOVATIONS DIGITALES TANT LE SECTEUR EST DIFFICILE D'ACCÈS POUR LES STARTUPS, PRINCIPALEMENT EN RAISON DU CIRCUIT DE DÉCISION ET DU MODÈLE ÉCONOMIQUE À CHEVAL ENTRE DU B2B ET DU B2C, AVEC UN *PROCESS* DE DÉCISION EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE QUI NE FACILITE PAS L'ADOPTION.

POURTANT, NOMBRE DE CES INNOVATIONS APPORTE DES GAINS MAJEURS DE PRODUCTIVITÉ ET D'EXPÉRIENCE CLIENTS.



MAPPING DES STARTUPS POUR LE SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ



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.



LANCÉE EN 2016, MEILLEURECOPRO EST UNE ÉQUIPE D'UNE VINGTAINE DE JEUNES ACCOMPAGNANT LES CABINETS À LA RECHERCHE DE NOUVEAUX CLIENTS ET DE GAINS DE PRODUCTIVITÉ.

En tant qu'apporteur d'affaire d'abord, MeilleureCopro identifie des copropriétés cherchant un syndic, qualifie leurs besoins, et les mets en relation avec des syndics partenaires. Les syndics reçoivent ainsi des *leads* qualifiés via une plateforme technologique « maison », à travers laquelle ils peuvent interagir avec ces prospects. Avec une force commerciale dédiée aux immeubles anciens et une autre aux immeubles neufs, la startup technologique capte plus de 3 000 opportunités commerciales par an en métropole.

En tant que centrale d'achats groupés d'autre part, MeilleureCopro réalise pour ses syndics et gestionnaires locatifs partenaires des mises en concurrence sur les contrats de leurs immeubles. Après un audit des contrats en place (nettoyage, ascenseur, gaz, etc.), la startup définit avec les syndics des prestataires à interroger, et lance des appels d'offres auprès d'eux. Endossant alors le rôle de courtier, la société ne facture aucun frais aux syndics et à leurs copropriétaires, étant rémunérée par les prestataires pour le travail conduit.

Enfin, MeilleureCopro accompagne également les syndics provisoires pour construire des budgets, rédiger des résolutions, et envoyer des convocations sur des Assemblées générales constitutives.

Évaluée 4,9/5 sur plus de 900 avis vérifiés, la société revendique une croissance rentable depuis 3 ans.



ASSEMBLÉES GÉNÉRALES

Le COVID a permis de faire émerger de nouvelles solutions permettant d'organiser des assemblées générales à distance : vote en ligne, vote par correspondance, visio conférences... 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 visio conférence, trop peu de syndics ont encore vraiment utilisé cette solution pourtant permise par la loi ELAN. Pour autant la démocratisation de la visio conférence dans le domaine professionnel 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 visio conférence 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.

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

Partenaire de plusieurs logiciels métiers permettant 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.



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.

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.

360Smartconnect

Propose une solution innovante pour le suivi et la traçabilité des actions réalisées dans les copropriétés grâce à un QRCode.

Paperas.se

Solution permettant aux vendeurs d'un bien en copropriété de récupérer instantanément tous les documents pour une vente et d'extraire un état daté.

CARNET D'ENTRETIEN

Le carnet d'entretien de l'immeuble en copropriété est géré par le syndic. Il est obligatoire depuis 1965. S'ajoute désormais le carnet d'entretien du logement rendu obligatoire depuis 2023 pour les logements neufs ou rénovés.

eCOMEN

Application conçue pour faciliter le quotidien des promoteurs et des bailleurs sociaux, en termes d'obligations légales en matière de carnet d'information du logement et bien plus encore comme l'intégration des maquettes BIM, la gestion des consommations énergétiques, gestion du carnet d'entretien...

Monga

Propose une solution de carnet d'entretien du bâtiment pour créer et suivre les tâches et mettre en place des plans préventifs d'entretiens.

RELATION/COMMUNICATION

Restés longtemps le parent pauvre du syndic, les outils de relation copropriétaires/syndics 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'incident.



Socialhall

Solution sous la forme d'un canal de communication sur des bornes interactives au pied des immeubles.



Sowell

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.

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 syndic. Ils fournissent une prestation complète d'assistance pour des promoteurs ou des gestionnaires de syndic. Econhomes ne fait pas de courtage mais s'appuie sur les relevés de charges pour construire un référentiel de charge pour la profession.



Be Energiz

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



ÉNERGIE / RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

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 pour 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.



Koclika

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 financement compris 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.



Yespark

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.



Celsius Energie

Startup connectant les bâtiments à l'énergie de la terre pour réduire les émissions de CO₂ de 90 % avec une facture énergétique réduite de 40 %. Elle utilise le principe d'un échangeur thermique équipé de sondes qui descendent à plus de 200 mètres avec un fluide caloporteur et le tout piloté numériquement.



Hellio

Accompagne les copropriétés dans les travaux de rénovation énergétique en proposant des audits et des AMO spécialisés dans le sujet



Lancey

Propose de remplacer vos radiateurs électriques par des radiateurs intelligents équipés de batterie permettant de stocker l'énergie issue de vos panneaux solaire et de la restituer quand l'énergie du réseau est la plus coûteuse. La solution permet de stocker l'énergie de vos panneaux solaire et évite d'installer des batteries dans des immeubles.



Wind my roof

Utilise la force du vent pour produire de l'énergie en la couplant avec des panneaux solaires, c'est plutôt astucieux dans des copropriétés ou des immeubles tertiaires.



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 pain points.

Secureclés pro

Nouvelle offre de la startup Securkeys qui décharge le syndic de toute 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.

Myloby

Startup proposant 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'emailings destinés aux copropriétaires.

CASAFARI

PriceHubble

HOMIWOOL
UNE ENTREPRISE INNOVANTE, AGILE ET PROGRESSIVE

Jestimo
EXPERT

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.

NOUVEAUX ACTEURS DU SYNDIC

Les acteurs traditionnels se voient désormais concurrencés par des acteurs plus digitaux, avec pour certains de nouveaux modèles économiques pour faire face à l'hégémonie des grands groupes tout en conservant la proximité des petits cabinets de province sur un modèle de mandataire.

Réinventer le métier de syndic

Door.in et Whitebird

Proposent des outils et un *back-office* à des gestionnaires indépendants pour éviter les effets de seuils des petits cabinets d'administration de biens qui n'ont pas d'autres choix que de grossir et recruter pour acquérir de nouvelles copropriétés. Avec ces nouveaux acteurs, les effets de seuils sont supprimés et les gestionnaires se focalisent davantage sur la gestion de leurs immeubles. Toutes les tâches administratives et comptables sont remontées à un *back-office* mutualisé.

Homeland et HelloSyndic

Syndics professionnels qui ont développé leurs propres outils, leurs permettant ainsi d'offrir une très belle expérience clients tant pour les résidents que pour les propriétaires. Ils automatisent énormément de sujets chronophages et adoptent une organisation en général centralisée avec un gestionnaire dédié.



Delphine Merle
CEO de Whitebird

Comment présenteriez-vous White Bird ?

White Bird est administrateur de biens et *Property Manager* qui développe en parallèle un réseau de partenaires indépendants, eux-mêmes administrateurs de biens. Nous avons en effet développé un *back-office* digital et serviciel à destination de nos propres gestionnaires en Syndic, gestion locative et *Property Management* dans un premier temps. Puis nous avons créé le premier réseau de partenaires administrateurs de biens indépendants en France.

Pourquoi avoir choisi de développer un réseau de partenaires ?

Chez White Bird, nous sommes convaincus que la meilleure réponse aux attentes des copropriétaires et des bailleurs est l'alliance entre un service de proximité, incarné par un gestionnaire local et indépendant allié à un *back-office* digital et serviciel permettant d'assurer réactivité et transparence.

Ce sont ces acteurs qui ont le plus de légitimité localement et le plus de traction commerciale. Avec White Bird, ils complètent leur offre de service unique avec des fonctions support (comptabilité, centre d'appel, gestion des demandes courantes, etc...) qu'ils n'auraient pas les moyens ou le temps de développer.

Qu'est-ce que White Bird apporte à ses partenaires ?

Les acteurs indépendants de notre réseau (syndics et gestionnaires locatifs) peuvent enfin se développer sereinement en s'appuyant sur les équipes de *back-office* de White Bird et son écosystème technologique ultraperformant et automatisé.

White Bird permet à ses partenaires de limiter leurs coûts fixes et donc les effets de seuil, très limitants pour leur croissance.

Grâce à White Bird, les administrateurs de biens indépendants peuvent se concentrer sur ce qui a de la valeur pour leurs clients et passer du temps sur le terrain. Ils retrouvent de la sérénité et la satisfaction d'exercer ce métier passionnant quand il est libéré de sa lourdeur administrative et des tâches répétitives à faible valeur ajoutée.

PROSPECTIVES HERVÉ PARENT

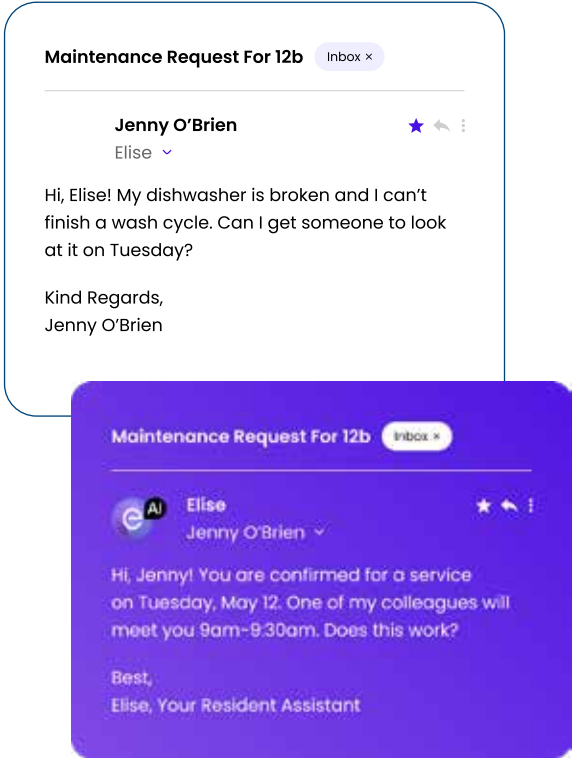
CHATGPT : QUELLES PERSPECTIVES POUR L'ADMINISTRATION DE BIENS ?

ENTRE PAPE EN DOUDOUNE ET PEUR DE PRISE DU POUVOIR PAR LES ROBOTS, L'ARRIVÉE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE, INCARNÉE PAR LA MISE À DISPOSITION DU GRAND-PUBLIC DE CHATGPT, A ÉTÉ LE PRINCIPAL SUJET D'AGITATION MÉDIATIQUE DU PREMIER SEMESTRE 2023. UN PEU DE RECU PERMET D'ENVISAGER DES PERSPECTIVES CONCRÈTES QUI CONCERNERONT LES ADMINISTRATEURS DE BIENS.

TRAITER TOUTES LES DEMANDES DES CLIENTS

Répondre aux questions des clients est une des promesses les plus fortes de l'intelligence artificielle, notamment de ChatGPT. L'agent conversationnel peut dialoguer avec le client à toute heure, sept jours sur sept et sans délai. Tous les canaux sont possibles : mails, SMS, réseaux sociaux, chat et même voix au téléphone. La satisfaction client est augmentée et le gestionnaire est déchargé de ce qui est vécu comme une perte de temps.

Élise sait faire tout ça ! Élise est l'IA de la plateforme américaine meetelise.com. Elle répond nuit et jour aux clients et prospects de plus de 150 grands gestionnaires immobiliers. Un tour sur ce site internet permet de comprendre tout le potentiel de cette intelligence artificielle immobilière. C'est clairement une avancée importante tant pour la gestion de la relation client que pour l'organisation du travail du cabinet.



CONSEILS JURIDIQUES ET FISCAUX

L'administration fiscale a récemment alerté l'opinion sur le manque de rigueur des réponses fournies par des sites internet qui proposent des conseils en utilisant ChatGPT. Cela semble prudent aujourd'hui, mais le sens de l'histoire est une amélioration continue et réelle de la production de l'intelligence artificielle dont on peut penser qu'elle sera pertinente, précise et au niveau des experts.

Chacun peut vérifier ce qu'il en est aujourd'hui en posant ses questions à ChatGPT. votre situation spécifique. À la question :



En France, comment est calculée la majorité à une assemblée de copropriétaires ?



En France, la majorité lors d'une assemblée de copropriétaires est calculée en fonction des voix exprimées. Chaque copropriétaire dispose d'un nombre de voix qui est déterminé en fonction de sa quote-part de propriété dans l'immeuble.

Le calcul des voix se base généralement sur les tantièmes de copropriété, qui représentent la part de chaque copropriétaire dans les parties communes de l'immeuble. Les tantièmes sont définis dans le règlement de copropriété et correspondent à un pourcentage de propriété.

Lors des votes en assemblée générale, chaque copropriétaire dispose d'un nombre de voix proportionnel à ses tantièmes. Par exemple, si un copropriétaire possède 10 % des tantièmes de l'immeuble, il aura 10 % des voix lors des votes.

Selon la nature de la décision à prendre, différentes majorités sont requises. Voici les principales :

- 1. Majorité simple :** cette majorité est calculée en fonction du nombre de voix exprimées par les copropriétaires présents ou représentés lors de l'assemblée générale. Elle est utilisée pour les décisions courantes qui n'ont pas d'impact majeur sur la copropriété. La majorité simple est obtenue lorsque les voix favorables dépassent les voix défavorables.
- 2. Majorité absolue :** il s'agit de la majorité des voix de tous les copropriétaires, qu'ils soient présents ou représentés lors de l'assemblée générale. Elle est requise pour certaines décisions spécifiques, telles que la modification du règlement de copropriété ou l'autorisation de travaux affectant la structure de l'immeuble.
- 3. Double majorité :** cette majorité requiert à la fois la majorité des voix exprimées et la majorité des copropriétaires présents ou représentés. Elle est nécessaire pour des décisions importantes, telles que la désignation d'un syndic ou la réalisation de travaux d'amélioration.

Il convient de souligner que les règles de calcul des majorités peuvent varier en fonction des dispositions spécifiques du règlement de copropriété de chaque immeuble. Il est donc essentiel de se référer aux textes légaux et aux documents propres à chaque copropriété pour connaître précisément les règles applicables.



En France, quel est le montant de l'abattement forfaitaire pour une location touristique ?

En France, il n'existe pas d'abattement forfaitaire spécifique pour les locations touristiques. Cependant, il convient de mentionner que les revenus provenant de la location touristique sont soumis à l'impôt sur le revenu.

Lorsqu'un particulier réalise des revenus locatifs, qu'il s'agisse de locations touristiques ou de locations classiques, il a le choix entre deux régimes d'imposition :

1. **Le régime microfoncier** : ce régime s'applique automatiquement si les revenus fonciers bruts (loyers perçus) ne dépassent pas 15 000 euros par an. Dans ce cas, un abattement forfaitaire de 30 % est appliqué sur les revenus bruts, ce qui permet de déterminer le revenu imposable. Aucune déduction supplémentaire n'est possible, mais cela simplifie la déclaration des revenus.
2. **Le régime réel** : si les revenus fonciers bruts dépassent 15 000 euros par an ou si le contribuable le souhaite, il peut opter pour le régime réel. Dans ce cas, les revenus fonciers sont déclarés en déduisant toutes les charges réellement supportées, telles que les intérêts d'emprunt, les frais de gestion, les travaux, etc. Cette option nécessite une comptabilité précise et la conservation des justificatifs.

Il est important de noter que la location touristique peut également être soumise à d'autres règles et obligations spécifiques, selon les réglementations locales ou les plateformes de réservation en ligne. Certains lieux ou villes peuvent imposer des taxes de séjour ou des restrictions particulières sur la location touristique. Il est donc recommandé de se renseigner auprès des autorités compétentes et de consulter un professionnel en matière fiscale pour obtenir des conseils adaptés à votre situation spécifique.

REDIGER DES ANNONCES ET DES TEXTES

Dès aujourd'hui, des éditeurs de logiciels ont intégré ChatGPT avec une fonction rédaction des textes des annonces et proposition de textes optimisés pour le référencement naturel pour le site du cabinet. Cela représente certainement un gain temps, voire de qualité, mais ne semble pas une révolution.

L'ADOPTION D'INNOVATIONS IMPORTANTES PAR LES PROFESSIONNELS EST SOUVENT PLUS LONGUE QUE PRÉVUE, MAIS SON IMPACT SUR LES TÂCHES AU SEIN DE L'ENTREPRISE PLUS PROFOND QU'ANTICIPÉ. IL FAUDRA CERTAINEMENT PLUSIEURS ANNÉES POUR QUE CHATGPT PÉNÈTRE L'ADMINISTRATION DE BIENS, MAIS CE SERA PEUT-ÊTRE UN TOURNANT MAJEUR COMME L'A ÉTÉ L'ARRIVÉE DES PORTAILS D'ANNONCES INTERNET.



Thomas Pouliquen
TheBetterAgent



ChatGPT va-t-il réaliser les estimations immobilières ?

L'intelligence artificielle va bientôt pouvoir automatiser des tâches liées à l'estimation immobilière, elle peut même déjà le faire.

Cette technologie permet d'être plus performant sur la recherche de propriétés similaires, le calcul des valeurs marché ou la prédiction des tendances. Elle peut automatiser la génération de rapports d'estimation de valeur précis et argumentés, en quelques minutes. Dans un futur peut-être proche, il sera possible de demander oralement à un agent immobilier « augmenté » si le prix du loyer d'un appartement n'est pas au-dessus du marché. L'IA répondra avec une analyse détaillée, dans n'importe quelle langue, et en quelques secondes.

La mise en œuvre est simple (en théorie), une appli spécifique est branchée sur une intelligence artificielle générative comme ChatGPT, enrichie de bases de données propres à l'immobilier et un panel de questions pertinentes est mis au point pour compléter le dispositif.

L'intelligence artificielle va rapidement devenir un outil supplémentaire pour obtenir de meilleures estimations.

CONCLUSION

HERVÉ PARENT

Dans un premier temps, en réfléchissant à l'édition 2023 de ce livre blanc, nous avons eu un doute sur l'évolution réelle de la digitalisation du secteur d'une année sur l'autre ; serait-elle significative ? Mais trois facteurs sont venus bousculer le secteur et ont pris leur place dans ce livre blanc.

Le bouleversement climatique : nouveaux enjeux et opportunités

Le plus important est l'accélération des impacts du bouleversement climatique et de leur prise en compte dans les règlements et les comportements. Les administrateurs de biens sont concernés au premier rang, pour la rénovation des biens de leurs clients, pour la gestion des copropriétés et pour la complexité de la gestion locative des passoires thermiques. Autant d'opportunités d'innovations que les proptechs ont su saisir pour accompagner les administrateurs de biens.

La nouvelle donne de la transaction et de l'investissement

La brusque hausse des taux d'intérêts, qui a bloqué le marché de la transaction et annonce peut-être une nouvelle ère pour l'immobilier, change la donne notamment de l'investissement locatif et représente un défi pour tous les professionnels, traditionnels ou startups.

Intelligence artificielle : des impacts importants à venir

L'agitation médiatique autour de ChatGPT a montré les perspectives offertes par les outils d'intelligence artificielle. La réalité opérationnelle est aujourd'hui limitée, mais réelle. Notre conviction est que les années à venir verront des innovations changer les métiers, en permettant aux professionnels d'exécuter différemment leurs tâches. Aujourd'hui, le discours dominant est que « l'important c'est l'humain ! » et que les innovations sont accessoires. On a dit la même chose pour le réchauffement climatique, jusqu'au jour où un été caniculaire a montré que le monde avait changé définitivement.

Internet a profondément transformé les métiers de l'immobilier, l'intelligence artificielle présente un potentiel de transformation encore plus important.

Sur le long terme, deux tendances de fond se confirment : la désintermédiation de l'ADB par des acteurs clivants et agressifs ne fonctionne pas, faute d'investisseurs et surtout de modèle économique performant ; les professionnels de l'immobilier ont pris conscience de l'intérêt de la digitalisation et adoptent les innovations, chacun à son rythme.



ANNUAIRE DES PROPTechs

A

Ag-connect

ag-connect.fr

info@ag-connect.com

Solution digitale pour
les assemblées générales

Agimmo

agimmo.fr

contact@agimmo.fr

Vote électronique
des copropriétés

Alacaza

alacaza.fr

hello@alacaza.fr

Application dédiée à la vie
de la résidence

AR24

ar24.fr

commercial@ar24.fr

Lettre recommandée
électronique en ligne

B

Be Energiz

be-energiz.com

contact@be-energiz.com

L'énergie en toute simplicité

Beem

beemenergy.fr

contact@be-energiz.com

Producteur d'énergie positive

Beanstock

beanstock.com

alex@beanstock.com

Plateforme pour trouver, financer
et gérer un investissement locatif

Bellman

bellman.immo

bonjour@bellman.immo

Logiciel qui réduit de 50 %
les tâches de gestion

Be Prem's

beprems.com

contact@beprems.com

Un dossier de location
universel et gratuit

Brickmeup

brickmeup.com

contact@brickmeup.fr

Investissement locatif clé en main

Brik

brik.com

hello@brik.com

Plate-forme pour acheter, piloter
et développer son patrimoine
immobilier

Bunji

bunji.fr

driss@bunji.fr

CRM immobilier pour
plus de mandats

C

Casafari

fr.casafari.com

marine.dipalma@casafari.com

Logiciel immobilier tout-en-un

Casba

casba.fr

contact@casba.fr

Audit énergétique
et préparation des travaux

Carb0n

carbon.green

contact@carbon.green

Transition énergétique
des actifs immobiliers

Carbon saver

carbon-saver.com

contact@carbon-saver.com

Outils d'éco conception
pour les habitations

Cautioneo

cautioneo.com

contact@cautioneo.com

Se porter garant et valoriser
le dossier du locataire

Chapps

chapps.com

info@chapps.com

Apps et logiciels de gestion
pour La gestion immobilière

Check & Visit

checkandvisit.com

Des experts réalisent
les états des lieux

ChouetteCopro

chouettecopro.com

contact@chouettecopro.com

Plateforme de gestion
de la relation client

Comwatt

comwatt.com

contact@comwatt.com

Centrale solaire intelligente

Clac

acdp-tech.com

cedric@acdp-tech.com

Application tout-en-un pour
une location clé en main

Crust-Energie

crust-energie.com

contact@crust-energie.com

Réduire la consommation
d'énergie grâce à la rénovation

Citron

citron.io

contact@citron.io

Services pour la performance
énergétique et technique des
bailleurs

D

Deep Flow Realty

contact@deep-flow-realty.com

Solution intelligente d'assistance
à la rédaction des annonces

Deepki

deepki.com

contact@deepki.com

Maximisez la valeur
de votre parc immobilier

Depozen

depozen.com

antoine.georges@depozen.com

Location immobilière
sans dépôt de garantie

Docaposte

docaposte.com

Référent de la confiance numérique

Docusign

docusign.fr

Envoyez et signez
en toute confiance

Door-in

door-in.fr

contact@door-in.fr

Franchise de syndicats de copropriété

E

Eazyrent

eazyrent.fr

contact@eazyrent.fr

Collecte et analyse
des dossiers locataires

Econhomes

econhomes.fr

bonjour@econhomes.fr

Réduire les charges
de vos immeubles

Ecojoko

ecojoko.com

contact@ecojoko.com

L'assistant connecté
d'économie d'énergie

EDL Net

h2i.fr

contact@h2i.fr

État des lieux sur tablette

EDL Pro

edl-pro.fr

contact@edl-pro.fr

Application d'état des lieux pour les
professionnels

EDL Soft

edlsoft.com

laurent@edlsoft.com

Application logiciel
état des lieux sur tablette

Effy

effy.fr

contact@effy.fr

Accompagnement dédié pour
travaux de rénovation énergétique

Elax Energie

elaxenergie.com

contact@elaxenergie.com

Réduction de la consommation
des chauffe-eaux électriques

Energety

energety.fr

pierre-antoine@energety.fr

Achat des passoires thermiques

Envisite

envisite.fr

contact@envisite.fr

Visite virtuelle 360° pour l'immobilier

Enogrid

enogrid.com

contact@enogrid.com

Devenez acteur de la transition
énergétique avec l'autoconsommation
collective

EveryCheck

everycheck.com

contact@everycheck.com

Solution de vérification
des diplômes et CV

F

Flatsy

flatsy.fr

arthur@flatsy.fr

Plateforme dédiée à la
commercialisation immobilière

France EDL

france-edl.fr

Réalisation d'états
des lieux informatisés

G

Garantme

garantme.fr

support@garantme.fr

Une plateforme qui assure

H

Heero

heero.fr
carla.l@ep.fr
Rénovation énergétique

Hello Syndic

hello-syndic.fr
hello@hello-syndic.fr
*Syndic de copropriété
« tout compris »*

Hellosign

fr.hellosign.com
*Envoyez, signez et suivez
vos documents*

Hello Watt

hellowatt.fr
*Maîtriser sa consommation d'énergie
n'a jamais été aussi simple*

Hemea

hemea.com
contact@hemea.com
*Accompagne les projets travaux
de la conception aux finitions*

Hellio

hellio.com
contact@hellio.com
*Maîtrise de l'énergie et des travaux
de rénovation énergétique*

Homeland

homeland.immo
commercial@homeland.immo
Syndic Joignable et Réactif

Homepad

homepad.com
betim@homepad.com
*Outils digitaux pour
une meilleure relation client*

Homeys

homeys.io
contact@homeys.io
*Logiciel de suivi des données
énergétiques*

Homiwoo

homiwoo.com
william@homiwoo.com
*Plateforme d'estimation
immobilière basée sur l'IA*

House Base

housebase.io
hello@housebase.io
*L'investissement immobilier
pour tous*

I

Igloohome

igloohome.fr
contact@igloohome.fr
Serrures intelligentes

Immopad

immopad.com
support@immopad.com
*Appli pour états des lieux -
tablette et mobile*

Immo-sign

immo-sign.com
contact@immo-sign.com
*Solution digitale complète pour
les professionnels de l'immobilier*

iQSpot

iqspot.com
contact@iqspot.fr
*La valorisation immobilière
par l'efficacité énergétique*

Ithaque

ithaque-renovation.fr
contact@ithaque-renovation.fr
*Travaux (audit énergétique),
réalisation, financement et mesure
d'impact*

Inch

inch.fr
noemie@inch.fr
*Outil front-office pour
les gestionnaires immobiliers*

J

Jestimo

jestimo.fr
bienvenue@jestimo.fr
*Logiciel professionnel d'évaluation
immobilière*

K

Keyko Manager

keyko-manager.com
contact@keyko-manager.com
Gestionnaire de clés en ligne

Kocliko

kocliko.co
contact@kocliko.co
*L'individualisation des frais
de chauffage 3.0*

Kompozite

kompozite.io
contact@kompozite.io
*Trouvez vos matériaux
bas carbone, en quelques clics
Matériauthèque intelligente
pour la conception de bâtiment
bas carbone.*

Kwarto

kwarto.immo
fabrice.pomiers@kwarto.immo
*Solution web 3D dédiée
aux copropriétés*

L

Labsense

lab-sense.com
*Automatisez la rédaction
de vos contenus*

Lancey

lancey.fr
contact@lancey.fr
*Batterie de stockage intégrée dans
un radiateur électrique intelligent*

Locagection

locagection.com
contact@locagection.com
Gestion locative à Paris

Locaverif

app.locaverif.fr
Parcours locataire repensé

Lockimmo

lockimmo.com
business@lockimmo.com
Logiciel de gestion immobilière

M

Masteos

masteos.fr
contact@masteos.com
Investissement locatif clés en main

Matera

matera.eu
amandine.peyre@matera.eu
Gestion de copropriété

Maxeem

maxeem.fr
etienne@maxeem.fr
Gestion simplifiée des chantiers

Meero

meero.com
elie.castier@meero.com
*L'IA pour créer des photos
authentiques et de haute qualité*

Meersens

meersens.com
contact@meersens.com
*Réduction des risques
environnementaux*

MeilleureCopro

meilleurecopro.com
avotreservice@meilleurecopro.com
Comparateur de syndics

MGL

mgestionlocative.fr
*Externalisation de mandats
de gestion locative*

Modelo

modelo.fr
*Partenaire juridique des agences
immobilières*

Monga

monga.io
contact@monga.io
*Traitement optimisé des requêtes
techniques, de la maintenance au
gros œuvre*

MyEDL

myedl.fr
Partenaire de vos états des lieux

Myloby

myloby.com
timothee.maucour@myloby.com
Optimisez la gestion de vos clés

My Energy Manager

myem.fr
contact@myem.fr
*Écran énergétique relié
au compteur Linky*

N

Netheos

netheos.com
hello@netheos.com
*Spécialiste de la contractualisation
numérique*

Netty

netty.fr
*Solution innovante pour gérer
et développer la transaction
immobilière*

Nockee

nockee.fr
contact@nockee.fr
États des lieux sur smartphone

Nodalview

nodalview.com
sales@nodalview.com
*Plateforme de vente et marketing
pour l'immobilier*

Notre.guide

notre.guide
Livret d'accueil numérique

Nuki

nuki.io/fr
contact@nuki.io
Serrure électronique

O

Ogga

contact@ogga.fr
*Votre opérateur de logements
et bâtiments connectés*

Openenergy

openenergy.fr
contact@openenergy.fr
*Plateforme de simulation
énergétique des bâtiments*

P

Paperas.se

paperas.se
contact@paperas.se
Se charge de chercher et vérifier tous les documents

Papernest

papernest.com
contact@papernest.com
Solution de conciergerie pour gérer les contrats et les abonnements

Park’n plug

parknplug.fr
contact@parknplug.fr
Installation de borne de recharge pour voiture électrique

Pautions

pautions.fr
Adieu au dépôt de garantie avec l'assurance Zéro Dépôt

Piloc

piloc.io
Le paiement qui simplifie la gestion locative des pros

Popconnect

popconnect.fr
ai@popconnect.fr
Services pour les professionnels de la location saisonnière

Previsite

previsite.com
contact@previsite.com
Vidéos, visites virtuelles, photos HDR pour l'immobilier

PriceHubble

pricehubble.com
loeiz.bourdic@pricehubble.com
Solutions d'estimation et d'analyse immobilière

R

Renovationman

renovationman.com
contact@renovationman.com
Travaux de rénovation et devis travaux gratuits

Roomonitor

roomonitor.com/fr
sales@roomonitor.com
Surveillance à distance des niveaux de bruit

S

SecurClés

securcles.com
pmetivier@securkeys.com
Application pour refaire une clé

Sensinov

sensinov.com
Contact@sensinov.com
Solution de pilotage intelligent des bâtiments

Selectra

selectra.info
contact@selectra.info
Comparateur de contrats d'énergie et d'opérateurs internet et mobiles

Sinimo

sinimo.fr
Partenaire juridique qui génère tous vos contrats

Smartgarant

smart-garant.com
Garant nouvelle génération

Snexi

www.snexi.fr
contact@snexi.fr
Spécialiste état des lieux et diagnostic immobilier

SocialHall

socialhall.fr
Canal d'information à destination des locataires

Sowell

sowell.app
romain@sowellapp.com
Application des équipes de proximité

Startloc

startloc.fr
contact@startloc.fr
Application pour réaliser les états des lieux

Syllabs

syllabs.com
bilal.toufir@syllabs.com
IA au service de la génération de textes et du SEO

Syment

syment.com
alexbarbey@syment.com
AG sécurisées

Syndicappli

syndicappli.fr
thierry@syndicappli.fr
Facilitez la vie en copropriété

Syndicompare

syndicompare.com
paul.pelerins@syndicompare.com
Comparateur de syndic

Syneval

syneval.fr
Courtier en syndic

Synple

synple.fr
services@synple.fr
Logiciel de gestion de syndic

T

Touchstay

touchstay.com
Digital guidebooks

U

UbiFlow

ubiflow.net
Solution de multidiffusion d'annonces immobilières

Universign

universign.com
contact@universign.com
Plateforme SaaS de signature électronique

Unkle

unkle.fr
matthieu.luneau@getluko.com

UpFactor

upfactor.fr
contact@upfactor.com
Facilitateur de surélévation

Uptime

uptime.ac
Plateforme technologique des entreprises de maintenance d'ascenseurs

V

Vertuloo

vertuloo.fr
support.vertuloo@besse.fr
Sécurisation et le développement de l'activité de gestion locative

Vilogi

vilogi.com
Services pour la transformation digitale de la gestion immobilière

Vizcab

Vizcab.io
gl@vizcab.io
Pilotage des émissions de carbone

W

Waat

waat.fr
contact@waat.fr
Opérateur de bornes de recharge pour véhicules électriques

Walterre

walterre.fr
maxence.de.langautier@walterre.fr
Diagnostic de performance chauffage

Wemaintain

wemaintain.com
sales.fr@wemaintain.com
Services de maintenance et de travaux d'ascenseurs

Wind my roof

windmyroof.com
contact@windmyroof.com
Alimente les bâtiments en énergie locale : éolienne de toit et panneaux solaires

Y

Yanport

yanport.com
commerce@yanport.com
Solutions d'évaluation, d'aide à la décision et d'analyse immobilière.

Yeepy

yeepy.fr
hello@yeepy.fr
Vérifie l'identité, le salaire et les règlements

Yespark

yespark.fr
gatien.lansiaux@yespark.fr
Location de parking au meilleur prix

Yousign

yousign.com
sales@yousign.com
Signature électronique légale et simple d'usage

Z

Zelok

zelok.fr
contact@zelok.fr
Plateforme multiservices de la location pour les professionnels de l'immobilier

Ziiimo

ziiimo.com
thierry@ziiimo.com
Appli pour les états des lieux



Bessé a été à l'initiative de ce livre blanc 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
Soumis au contrôle de l'ACPR – 4 place de Budapest 75009 Paris.
Liste des fournisseurs actifs disponible sur 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 | oct. 2023

