

# QUAND L'IMMOBILIER se transforme...

***Simon Primack, CEO cofondateur de Proprioo et Pierre Ferry (2009), CPO,*** nous présentent leur agence immobilière qui a pour ambition de faire bouger les lignes dans ce secteur qui, jusque-là, est resté imperméable aux évolutions technologiques et sociétales.



**Simon Primack  
et Pierre Ferry (2009)**

**Le secteur immobilier peine à évoluer et à se transformer pour répondre au mieux aux nouvelles exigences et attentes de consommateur. Quelle vision portez-vous sur la situation ?**

**Simon Primack :** Le métier d'agent immobilier existe depuis bien des années. Néanmoins, il n'a que peu évolué depuis l'arrivée d'internet.

À l'heure de la digitalisation, les acteurs historiques manquent d'agilité, ne capitalisent pas sur les nouvelles technologies pour les mettre au service de leur activité et de la satisfaction de leurs clients : ils ne parviennent plus à s'adapter aux nouvelles attentes des consommateurs.

Fort de ce constat, notre ambition est de contribuer à faire évoluer le secteur à différents niveaux : améliorer le service proposé aux clients, mettre au service des consultants immobiliers

**“Nous avons un modèle qui est très différent de celui de la majorité des agences immobilières traditionnelles.”**

une méthodologie nouvelle ainsi que des outils technologiques pour gagner en efficacité, revoir le modèle commission afin qu'il soit plus équitable et intéressant pour nos clients comme pour nos consultants.

**Concrètement, quel est votre positionnement ?**

**S.P. :** Nous sommes positionnés sur la transaction, c'est-à-dire la vente et l'achat de biens. Nous avons un modèle qui est très différent de celui de la majorité des agences immobilières traditionnelles. Contrairement aux autres acteurs du marché, nous n'avons pas de freelance ou de franchisés. Nos consultants immobiliers sont tous en CDI.

En effet, nous partons du principe que pour que nos consultants soient dans de bonnes dispositions pour travailler, leur offrir un cadre de travail sécurisant est primordial. Nous recrutons en priorité des consultants immobiliers qui justifient d'une importante expérience et d'une expertise locale. Ce statut leur permet en plus de se concentrer sur la satisfaction de leurs clients plutôt que le simple appât du gain. Enfin, nous nous différencions aussi sur le plan tarifaire. Nous proposons des commissions compétitives ce qui nous permet de réduire les prix et nous misons sur la transparence avec des prix accessibles sur notre site internet.

**Vous vous différenciez aussi sur le plan technologique. Qu'en est-il ?**

**Pierre Ferry :** Nous développons des outils destinés à nos consultants immobiliers, mais aussi à nos clients, qui peuvent être des vendeurs ou des acheteurs de biens immobiliers. Au travers de nos outils, l'idée est de simplifier et de fluidifier l'expérience pour toutes nos parties prenantes. Par exemple, un acheteur peut prendre un rendez-vous en ligne pour visiter un appartement depuis notre site web. Nous leur donnons aussi la possibilité de faire partie de notre réseau exclusif afin d'avoir une visibilité sur les biens disponibles avant même leur mise en ligne.

Pour les vendeurs, nous avons aussi travaillé sur la simplification et la fluidification des processus avec notamment la possibilité d'avoir recours à la signature électronique de leurs mandats qui nous permet d'être bien plus réactifs et flexibles. Nous apportons aussi plus de transparence au travers de notre espace client à partir duquel ils vont pouvoir suivre la commercialisation d'un bien ; avoir une meilleure visibilité sur la performance des annonces et sur les visites de leur appartement ; avoir accès au compte rendu détaillé de leur consultant sur le profil de l'acheteur et le déroulé de la visite. Pour nos consultants, nous avons des outils qui leur permettent de maximiser la visibilité

des annonces en les diffusant automatiquement sur tous les portails, de gérer leurs dossiers simplement et en ligne, de mieux organiser leur temps de travail... Ces outils contribuent véritablement à augmenter la performance des consultants et à garantir la satisfaction des clients.

### Quels sont vos principaux enjeux ?

**P.F.** : Le principal défi est de trouver le bon équilibre entre l'expertise immobilière, la technologie et la dimension humaine. Si nos consultants sont des experts dans leur domaine, la difficulté réside néanmoins dans la capacité à s'approprier les outils technologiques sans perdre de vue le côté humain de notre métier et le sens du service.

En effet, il ne faut pas oublier que pour des clients particuliers, acheter un appartement représente très souvent le projet de toute une vie ! Nous avons aussi un enjeu important et stratégique autour de la donnée immobilière : l'idée est de pouvoir mettre cette data au service de nos vendeurs et de nos consultants pour optimiser la prise de décision.

**S.P.** : Sur un plan plus opérationnel, nous tentons d'améliorer continuellement nos services et l'expérience utilisateur que nous proposons aux particuliers. Nous cherchons aussi à maintenir une qualité de service homogène partout en France en prodiguant une formation continue et un accompagnement personnalisé à tous nos collaborateurs.

Afin de soutenir notre croissance, nous espérons recruter plus de 200 consultants immobiliers d'ici fin 2020. Notre recrutement étant extrêmement sélectif, un des plus grands enjeux auquel doit faire face Proprioo actuellement est de trouver et d'attirer les meilleurs talents.

### Quels sont vos axes de développement ?

**S.P.** : Dans un marché estimé à 200 milliards d'euros, notre ambition est d'avoir 7 à 8 % de part du marché national à horizon 5 ans. C'est pourquoi, après avoir déployé notre méthode à Nice, nous prévoyons d'ouvrir les 40 plus



Dans le confort de leurs foyers, les clients de Proprioo peuvent gérer en ligne certaines tâches particulièrement chronophages inhérentes à leur projet immobilier : prise de rendez-vous, gestion des disponibilités, observation des données marchés...

grandes villes françaises d'ici fin 2020. Pour l'instant nous priorisons le recrutement à Strasbourg, Marseille et Lyon.

**P.F.** : En parallèle, nous continuons à travailler sur la dimension technologique. Nous recrutons ainsi pour des postes techniques : développement d'applications, data...

**S.P.** : L'immobilier est un sujet qui touche tous les Français et Proprioo a la volonté forte d'adresser les principales problématiques de ce marché : fluidifier les transactions immobilières tout en apportant de la confiance, de la sécurité et, le tout, à des coûts compétitifs. C'est aussi

un projet dans l'air du temps : marier technologie et innovation à l'humain. ×

## EN BREF

- Plus de 1 000 ventes depuis la création de Proprioo en 2016 ;
- Une levée de fonds de plus de 25 millions d'euros ;
- Une équipe de plus de 100 personnes.