

UNE DONNÉE PLUS FIABLE ET PLUS PERTINENTE au service d'une prise de décision optimisée

L'immobilier résidentiel est un des secteurs qui génère le plus de données et d'informations. Toutefois, les principaux acteurs de ce segment, des établissements bancaires aux bailleurs sociaux, en passant par les investisseurs et les promoteurs, ont des difficultés à en extraire des informations pertinentes et fiables pour sécuriser leur prise de décision. ***William Violet et Adrien Bernhardt ont lancé Homiwoo***, une plateforme de data intelligence dédiée à ce secteur pour apporter une solution pertinente à cette problématique. Les deux cofondateurs nous en disent plus dans cet entretien.



Adrien Bernhardt et William Violet

Comment est née votre start-up Homiwoo ?

Adrien Bernhardt : Avec William, nous nous sommes connus en école d'ingénieurs. De mon côté, j'ai ensuite fait une thèse avant de commencer ma carrière professionnelle chez Criteo à Paris. William a, quant à lui, eu un cursus différent. Il a complété sa formation avec un MBA à la London Business School et a eu un premier parcours professionnel en banque, puis dans un cabinet de stratégie à Paris.

En parallèle, nous avons tous les deux la volonté de développer une start-up en capitalisant sur les opportunités business liées à l'explosion de la data. Notre ambition était de permettre aux professionnels de mieux

faire leur travail en exploitant et valorisant la data disponible.

Au fil de nos recherches et de nos réflexions, nous nous sommes rendu compte que l'immobilier était le secteur d'activité idéal pour concrétiser notre ambition. En effet, l'immobilier génère un volume gigantesque de données que les professionnels ne sont pas forcément en mesure d'exploiter de manière optimale pour leur prise de décision. Prenons un exemple, aujourd'hui, le prix seul ne permet pas de prendre une décision. Il faut aussi regarder les délais d'écoulement, le rendement locatif, la profondeur de marché, la vacance du marché... Autant d'éléments qui, quand ils sont recoupés, vont réellement permettre d'affiner et d'optimiser la prise de décision. Ces informations ne sont pas forcément disponibles à tous les acteurs immobiliers. Cette asymétrie de l'information qui existe dans le monde de l'immobilier peut être comblée par l'intelligence artificielle pour obtenir ce que nous appelons une information de marché. Forts de ces constats et convictions, nous avons créé Homiwoo en 2017.

Concrètement, qu'est-ce que Homiwoo ?

William Violet : Homiwoo est une plateforme d'estimation et d'analyse des marchés immobiliers basée sur l'intelligence artificielle. Nous avons vocation à fournir à nos utilisateurs, qui sont tous des professionnels,

une information fiable et pertinente pour qu'ils puissent prendre les meilleures décisions. Concrètement, ils ont accès à des prix, des loyers et de nombreux autres indicateurs métier qui sont mis en forme dans des rapports pdf et des cartes mais aussi distribués par le biais d'API. Avec la data, nous voulons apporter de nouvelles possibilités, de nouveaux points de vue, de nouvelles solutions. L'intelligence artificielle, le deep learning sont des moyens d'y arriver. Nous nous appuyons aujourd'hui sur une équipe d'une vingtaine de personnes, dont 17 travaillent au sein de l'équipe R&D. La R&D est clé dans notre modèle. Nous avons été lauréats du concours i-Nov de la BPI dans la catégorie Deep Tech. C'est aussi dans ce cadre, que nous travaillons avec le master d'intelligence artificielle de l'École Polytechnique. Nous mettons l'innovation au cœur des solutions que nous construisons.

À quels besoins et enjeux répondez-vous ?

W.V : En partant des données de différentes natures, Howimoo va créer une information fiable, grâce à une démarche scientifique adossée aux technologies d'intelligence artificielle, et une information pertinente qui va permettre une meilleure prise de décision par rapport à un enjeu, une problématique ou un besoin métier.

Aujourd'hui, Homiwoo accompagne ses clients autour de nombreuses thématiques.

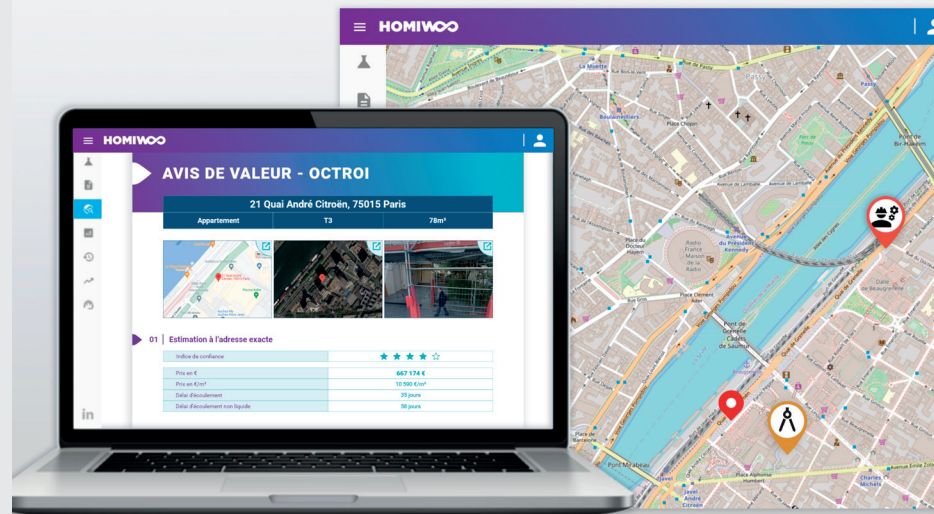
Pour aider les établissements bancaires à mieux gérer le risque de crédit, nous avons créé des indicateurs propres à l'octroi de crédit, au recouvrement ou à la gestion de portefeuille. Ces indicateurs deviennent indispensables dans la prise de décision. Ils offrent une perspective qui jusqu'à présent n'existait pas. Côté investisseur immobilier, nous travaillons sur des questions relatives à la performance de leur portefeuille d'actifs en recoupant plusieurs éléments : combien de temps faut-il pour louer un bien immobilier ? quelles est la vacance structurelle sur ce marché ? quel est le rendement de l'actif comparé à celui du marché ? comment le loyer évolue-t-il dans le temps ? quels sont les risques inhérents à l'actif ? quelle est la performance énergétique de l'actif ? se situe-t-il en zone inondable ? quelle est l'accessibilité de l'actif ?...

Sur un très large panel de sujets et de thématiques, notre plateforme de data intelligence permet aux différents professionnels de l'immobilier de trouver l'information spécifique qui va véritablement leur permettre de prendre une décision en toute confiance. En résumé, notre valeur ajoutée est comparable à celle de Bloomberg sur les marchés financiers, mais seulement pour l'immobilier !

Pouvez-vous nous donner des cas d'usages concrets ?

W.V : Nous avons notamment travaillé avec un acteur bancaire dans le cadre de la stratégie de décarbonation de son portefeuille à horizon 2050. Dans ce cadre, nous nous sommes procurés à l'estimation du DPE, le diagnostic de performance énergétique, de l'intégralité de son portefeuille. À ce jour, en France, Homiwoo est la seule plateforme de data intelligence capable d'estimer avec un indicateur de confiance le DPE de tout logement résidentiel en France.

Pour fiabiliser notre démarche et estimer avec pertinence le DPE, nous sommes en train de compléter l'utilisation des bases de données classiques avec de l'analyse d'images. Le deep learning va même nous permettre de reconstituer le plan d'un logement. Nous allons poursuivre cette démarche pour pouvoir donner une explication à notre estimation du DPE mais aussi être capable de chiffrer avec précision les travaux qui permettraient son amélioration. Tout ceci, nous permet de fournir une esti-



mation du DPE pour un ensemble d'actifs immobiliers d'un portefeuille de crédits de plusieurs dizaines ou centaines de milliers de lignes. À partir de ces données, les établissements bancaires qui ont un fort enjeu en matière de neutralité carbone peuvent piloter avec efficacité la décarbonation du portefeuille en ciblant les logements ayant les plus mauvaises notes. Nos algorithmes permettent d'une certaine manière d'accélérer la transition énergétique.

Homiwoo est aussi en capacité de fournir des informations sur le risque environnemental (inondation, sécheresse, tempêtes, feu de forêt...) pour un portefeuille d'actifs afin de donner aux établissements bancaires les informations nécessaires pour mieux appréhender le risque des logements qu'ils financent mais aussi adapter leur gouvernance.

Notre métier est de comprendre le besoin ou la problématique métier des professionnels du monde de l'immobilier pour leur mettre à leur disposition les données et les indicateurs qui leur permettront de solutionner un problème précis. Notre valeur ajoutée réside dans notre capacité à lier des données de diverses natures entre elles afin de les exploiter de manière à fournir une information qui permettra à nos interlocuteurs de prendre les meilleures décisions et de déployer les actions les plus pertinentes.

Quelle place occupe l'intelligence artificielle dans votre modèle ?

A.B : L'intelligence artificielle occupe une place centrale dans notre modèle.

L'intelligence artificielle est un outil qui nous permet d'avoir une très bonne performance. Notre fiabilité et notre pertinence viennent aussi de notre connaissance de la donnée, de notre volonté de comprendre les problématiques complexes du marché de l'immobilier, de notre mise en place systématique de processus pour garantir l'amélioration continue de nos résultats. L'intelligence artificielle nous permet d'envisager des solutions qui peuvent changer la donne et révolutionner l'usage de la data chez nos clients et la qualité de notre service. C'est la raison pour laquelle nous investissons massivement dans cette technologie.

Aujourd'hui, quels sont vos principaux enjeux ? Comment vous projetez-vous ?

A.B : Tout d'abord, il s'agit de continuer à mettre à disposition de nos clients des solutions innovantes pour les aider au quotidien dans leurs métiers. En parallèle, nous avons un enjeu autour de la gestion de la croissance de notre plateforme (hausse du nombre d'utilisateurs, du volume de données traitées...) tout en continuant à délivrer une information d'aussi bonne qualité, encore plus fiable et plus pertinente. Enfin, en interne, nous consolidons aussi notre équipe qui s'est également beaucoup étoffée au cours de la dernière année. Nous explorons de nombreuses pistes de développement que cela soit à l'international, en croissance interne ou externe. ×