

« J'invente l'immobilier connecté »

Application de services résidentiels, outils digitaux d'optimisation du travail des mandataires, conciergerie en ligne, solutions de visualisation 3D des projets... : en Occitanie, le numérique se met au service du secteur de l'immobilier.



« La smart community replace l'habitant au cœur de son environnement résidentiel »

MICHAEL LALANDE
Idealys

CEO de la proptech Idealys et vice-président de la French Proptech (27 salariés, siège à Montpellier - 34)

« **A**près avoir développé une application de services résidentiels pour le logement neuf auprès des promoteurs, avec environ 8 000 habitations connectées par an, nous nous lançons dans le logement existant avec une expérimentation avec le bailleur social ACM Habitat. En plus de l'application servicielle - incident, pilotage de l'énergie, contrôle d'accès, mobilités... - qui simplifie les usages et favorise le pouvoir d'achat, nous expérimentons la smart community. Nous proposons aux résidents une application de contenus variés, rédigés par notre équipe de sept collaborateurs experts en juridique, énergie, sport, diététique... Ces contenus, véritables outils d'information et de sensibilisation sans donner de leçons, replacent l'habitant au cœur de son environnement résidentiel. Ces informations ont pour ambition de le ramener à ses propres usages et de favoriser le bien-vivre ensemble. »

PHOTO: C. D.

LIONEL PELLETIER
BSK Immobilier

Président du réseau immobilier BSK Immobilier
(1 600 mandataires, CA 2021 : 30 M€, siège à Labège - 31)

« **J**'ai créé mon entreprise en 2010. Conseiller en immobilier, j'ai pris conscience à cette époque que le modèle de l'agence immobilière traditionnelle était en bout de course et que ce métier devait changer. À l'heure où le numérique s'imposait dans l'ensemble des secteurs économiques, j'ai misé sur cette mutation en développant une plateforme digitale. Un outil destiné à accompagner, à simplifier et à optimiser le travail de nos mandataires. Avec cette interface, ils ont accès à l'ensemble des fonctionnalités nécessaires à l'exercice de leur travail : gestion des mandats, des contacts acquéreurs et de la publicité. Nous leur proposons également des solutions de marketing, des sessions de coaching et d'animation ainsi que des formations en ligne. Nous souhaitons désormais développer une solution BtoC dédiée à nos clients. Il s'agit de mettre à leur disposition l'ensemble des informations concernant les biens à la vente, mais aussi celles relatives à l'avancée de leurs dossiers. Concrètement, ces supports digitaux doivent nous permettre de porter notre chiffre d'affaires à 100 M€ d'ici à 2025 et nos effectifs à près de 5 000 conseillers. »

« Accompagner, simplifier et optimiser le travail des mandataires »

