



Les nouveaux concepts belges online et mobiles se sont multipliés dans le secteur immobilier ces derniers mois. Quelle est leur plus-value

pour les propriétaires investisseurs, les vendeurs, les candidats acquéreurs ou les simples observateurs du marché immobilier?

# Quatre nouveautés 2.0 pour mordus de l'immobilier

ISABELLE DYKMANS

**O**n le sait, le marché immobilier belge se porte plutôt bien. Très résistant face à la crise financière, à peine bousculé par la baisse des avantages fiscaux pour les propriétaires qui empruntent, le marché continue à profiter des taux bas, des transferts d'épargne et de l'amour inconditionnel du Belge pour la brique.

C'est dans ce marché connu pour sa stabilité qu'une série de start-ups immobilières belges ont vu le jour ces derniers

mois. Le frémissement est bien perceptible. Toutes novatrices, elles ambitionnent d'amener du sang neuf dans un secteur parfois ronronnant, et dans tous les cas au bénéfice du consommateur, qu'il soit vendeur de son bien, candidat acquéreur, propriétaire investisseur ou encore client d'agence immobilière.

Utilisant les codes les plus actuels du web et des applications, elles vont saupoudrer votre quotidien de «swiping», de «widgets de satisfaction» ou encore de géolocalisation. Leur objectif est de rendre l'expérience immobilière plus ludique, plus

rapide, plus efficace. Et elles emballent toutes leur technologie dans un design très actuel et très «user-friendly». Toutes ces idées ont germé dans l'esprit de jeunes entrepreneurs, qui ont bien souvent identifié les nouveaux besoins dans ce domaine en analysant leurs propres expériences de l'immobilier, en tant que non-professionnel. Bienvenue donc dans la révolution immobilière à la sauce belge 2.0!





## Une visite virtuelle d'un bien, là, tout de suite? C'est possible grâce à Ozaam



- **Le vrai plus:** utile et ludique
- **Objectif:** obtenir immédiatement des informations sur un bien repéré en rue

Avez-vous déjà aperçu, au-dessus d'un panneau «à vendre» sur une maison, une petite bulle bleue dans laquelle est écrite une série de chiffres? Cette bulle est censée répondre à une frustration assez fréquente: vous passez en rue devant un bien à vendre et vous avez envie de tout connaître à son sujet, surtout son prix et son aménagement intérieur. Tout de suite, de préférence. Si ce n'est que l'agence est fermée, qu'on est dimanche ou qu'il fait nuit, et que vous n'arrivez à trouver facilement ce bien ni sur le site de l'agence, ni sur un site immobilier. Or, vous savez que les biens de qualité partent rapidement, et puis surtout, vous n'avez plus l'habitude d'attendre. C'est en partant de cette expérience vécue que Romain David et Julien Meyers ont créé Ozaam, la première plateforme immobilière belge 100% mobile. Vous téléchargez l'application et lorsque vous repérez la bulle Ozaam sur un bien, vous entrez le code dans l'application et vous accédez ainsi à toutes les informations qui le concernent.

### Swiping

Lorsque vous entrez un code pour un bien, l'agence est prévenue de votre intérêt et peut vous contacter rapidement. Ensuite, l'application vous propose tous les biens similaires à celui dont vous avez introduit le numéro. Vous pouvez les aimer ou les «jeter» directement, selon la désormais populaire technique du «swiping» rendue célèbre par l'application de rencontres Tinder. Vous constituez ainsi

rapidement un dossier qui reprend tous les biens qui vous intéressent.

Du côté vendeur, la plateforme n'est accessible qu'aux agences immobilières. Un particulier ne peut donc pas poster d'annonce. Actuellement, «125 agences ont signé, dont les réseaux Trevi, Century 21 ou encore De Waele en Flandre», se félicite Romain David. Lancée en juin, l'application (gratuite) a été téléchargée 17.000 fois. Elle compte environ 15.000 biens. «Nous en aurons 10.000 de plus à la fin du mois, grâce à l'intégration de nouvelles agences», poursuit-il.

La jeune entreprise, financée en fonds privés, a été contactée par un fonds anglais intéressé à y investir. Des acteurs immobiliers en France, en Allemagne et au Royaume-Uni, ont également manifesté leur intérêt pour le concept.

---

**Vous pouvez «aimer» ou «jeter» les biens qui vous sont proposés, selon la désormais populaire technique du «swiping».**

---



## Shelterr, la recherche immobilière en mode AirBnB



- **Le vrai plus:** annonces gratuites
- **Objectif:** détrôner les sites traditionnels par une approche nouvelle

« **D**ites-nous où vous voulez vivre ». C'est par cette unique question que commence votre recherche immobilière sur Shelterr.com. Vous entrez le nom d'une rue, d'un quartier ou d'une ville, et apparaissent sur le site tous les biens à vendre dans la zone définie. Il est ensuite possible d'entrer des filtres pour affiner la sélection. Le site fonctionne sur la géolocalisation des biens, comme AirBnB, spécialisé dans la location saisonnière. Dans son «look and feel», Shelterr y ressemble d'ailleurs beaucoup.

Mais l'avantage le plus intéressant se trouve sans doute du côté du vendeur. Car les mises en vente sont gratuites. Le site fonctionne sur un modèle «freemium», ce qui signifie que certaines fonctionnalités (la mise en avant de votre bien essentiellement) sont optionnelles et payantes.

Shelterr compte actuellement plus de 5.000 biens à vendre en Belgique, un chiffre qui devrait considérablement gonfler d'ici la fin du mois. Mais pour le moment, Shelterr est toujours bien loin derrière Immoweb qui affiche près de 160.000 annonces.

L'entreprise, fondée par Benjamin Wayenberg, ne cache cependant pas du tout son ambition de devenir un «Immoweb killer» et affiche de grandes visées à l'international. Le site compte déjà plus de 21.000 annonces en France.



## RealAdvice, le Tripadvisor des agences immobilières



- **Le vrai plus:** tous les avis sont vérifiés
- **Objectif:** évaluer les agences immobilières selon leurs recommandations

**L**a toute jeune start-up RealAdvice, chapeauté par SeerUs, spécialisée dans les statistiques, a l'ambition de devenir la référence dans... le référencement des agences immobilières en fonction du degré de satisfaction des clients. C'est un peu le «Tripadvisor» ou le «Yelp» des agences immobilières.

L'avantage ici, c'est le fait que les avis sont réellement vérifiés. Ils n'émanent que de clients qui ont eu un contact avec l'agence immobilière. Des enquêtes de satisfaction sont automatiquement envoyées à la clientèle de l'agence (et c'est obligatoire) afin que celle-ci ne puisse pas choisir à qui elle envoie ses enquêtes.

Le résultat sert d'abord à l'agence, qui connaît dès lors les points à améliorer, mais il intéresse aussi le consommateur. Les agences peuvent en effet afficher leur score de satisfaction sur leur site ou sur les réseaux sociaux.

L'objectif final étant de créer un répertoire des agences immobilières. Elles seraient classées en fonction de leur score de satisfaction. Pour le moment, on ne parle encore que d'une dizaine d'agences abonnées. Mais si la mayonnaise prend, cela pourrait constituer une vraie plus-value pour les consommateurs, qui sont parfois déçus du service proposé par les agences.



## RentAssist assure le suivi administratif de vos loyers



- **Le vrai plus:** une gestion locative light et low cost
- **Objectif:** offrir un service de plus en plus étoffé aux propriétaires qui mettent en location

**V**ous êtes propriétaire d'un bien que vous mettez en location. Vous devez rédiger le contrat de bail, l'enregistrer, faire l'état des lieux, le suivi des loyers, intervenir en cas de non-paiement envoyer la lettre annuelle d'indexation... Si vous n'avez pas envie de vous en occuper, la plateforme RentAssist pourrait bien vous faciliter la vie. En plus d'effectuer les formalités administratives, elle encaisse le loyer. Vous êtes prévenu lorsqu'il est payé par votre locataire. RentAssist vous le reverse ensuite.

Si votre locataire a du retard, la plateforme enclenche une procédure standardisée: envoi d'un e-mail dès trois jours de retard, d'une lettre après 7 jours et d'un recommandé après 15 jours. Vous pouvez toutefois paramétrer la procédure selon les relations que vous entretenez avec votre locataire.

Si le locataire ne paie toujours pas, le dossier peut être transmis à l'avocat. RentAssist constitue un historique reprenant le bail, les copies de mail, de courriers, le relevé des loyers encaissés et en retard, etc. L'avocat peut être choisi librement.

Ce service coûte 14 euros par mois. RentAssist prévoit d'y ajouter des options payantes dans les prochains mois: une protection juridique et une assurance loyers non perçus.