



Portrait

P.3

Julien Meyers et Romain David ont créé Ozaam, le "Tinder" de l'immobilier.

Ozaam, le "Tinder" de l'immobilier

Julien Meyers et Romain David sont les fondateurs de l'application Ozaam, qui permet aux particuliers de choisir un bien et d'entrer en contact avec l'agence en deux coups de pouce sur l'écran de leur smartphone.

A L'ORIGINE, LES DEUX trentenaires pensaient appeler leur start-up "Sésame", en référence à la célèbre expression "Sésame, ouvre-toi". Après quelques problèmes de dépôt de marque, l'application, déjà téléchargée près de 15 000 fois depuis son lancement, en juin 2015, est finalement rebaptisée Ozaam.

Bien que le nom ait changé, la référence à l'adage reste d'actualité. L'un des principes fondateurs de l'application est, en effet, l'accès quasi instantané aux informations relatives à une vente. Il suffit à l'utilisateur de repérer le code Ozaam présent sur le panneau publicitaire planté ou accroché sur la propriété à céder et l'encoder au sein de l'application pour en obtenir tous les

détails. Une idée qui leur est venue lors d'une situation de tous les jours. "J'étais en voiture lorsque j'ai repéré un panneau immobilier, explique Romain David. Il y avait peu d'informations. J'ai voulu appeler l'agence mais personne ne répondait et je ne parvenais pas à trouver l'annonce sur leur site web."

Si aucun ne se prédestinait à l'im-

mobilier – l'un est diplômé en marketing, l'autre en sciences économiques –, les fondateurs d'Ozaam avaient toujours eu envie de se lancer à deux. Ce sera chose faite dès janvier 2015. "Je travaillais encore comme 'sales specialist' à temps plein et devais plancher sur le projet après le boulot et pendant les week-ends", raconte Julien Meyers. Son compère avait stoppé sa carrière dans une autre start-up liée aux applications pour se consacrer à Ozaam.

Après plusieurs mois de réflexion, l'aventure commence lors des premiers contacts avec les courtiers Trevi, Latour&Petit et Sorimo, qui concluent des partenariats avec les deux Bruxellois. Aujourd'hui, trois mois après les premiers pas d'Ozaam, la formule convainc de plus en plus d'agences et de particuliers. "Notre application est avantageuse pour les deux parties, note Julien Meyers. L'utilisateur obtient toutes les informations nécessaires tout en étant redirigé vers l'application de l'agence; laquelle reçoit les coordonnées du particulier pour pouvoir le contacter."

L'autre interface proposée par Ozaam est basée sur le "swiping", ce mouvement latéral du pouce rendu célèbre par l'application de rencontres amoureuses Tinder. "C'est le principe du j'aime/j'aime

pas. Nous sommes les premiers à proposer cela pour l'immobilier en Europe, ce type de service étant né aux Etats-Unis il y a quelques mois", précise Romain David. Même si les critères de recherche sont les mêmes que sur les sites immobiliers classiques, l'outil est plus ludique et totalement adapté aux smartphones.

Autre avantage de l'application, sa base de données élargie et mise à jour instantanément. "Nous proposons toutes les offres des agences avec lesquelles nous travaillons, poursuit Julien Meyers. Dès qu'un logement est mis en vente ou est vendu, il apparaît ou disparaît des propositions." Le principe est à nouveau la mise en contact facile et rapide entre particuliers et agences. Une offre qui pourrait se décliner à l'avenir de particulier à particulier.

Bertrand Lodewyckx