

Tendances construction

# Le swipping débarque dans l'immobilier en Europe grâce à deux Bruxellois

**Deux jeunes Bruxellois ont lancé une application qui permet d'obtenir, en un clic, via son smartphone, les infos sur la maison qu'on envisage d'acheter. Et de faire un tri rapide et efficace grâce à son doigt et au swipping.**

Si un jour vous avez cherché à acheter une maison, vous avez peut-être déjà été confronté à cette situation: être devant la maison, voir le panneau «à vendre» ou «à louer» avec le numéro de téléphone de la

personne à contacter, appeler ce numéro et personne ne décroche parce que c'est le soir ou le week-end. Et vous, vous êtes là à attendre des infos que vous ne recevez pas.

Ce genre de situation, ce sera peut-être bientôt fini grâce à deux jeunes Bruxellois, Romain David et Julien Meyers, qui viennent de lancer une application appelée Ozaam qui fonctionne sur Apple et Android. «Un jour, j'étais en voiture avec ma femme. Elle est allée faire une course. J'étais garé devant une belle maison à vendre. On était le week-end.

*J'ai essayé de téléphoner, sans succès. Je suis allé voir sur le site web de l'agence et je n'ai rien trouvé non plus», explique Romain qui a étudié les sciences éco à l'ULB. Sorti il y a 7 ans, il a ensuite travaillé dans le secteur pharmaceutique*



mais a toujours été titillé par l'envie de créer sa propre société.

## AU DÉPART DU PANNEAU

Le lendemain de son test, il prend l'avion avec son meilleur ami, Julien Meyers, avec qui il décide de lancer une application pour ne plus avoir ce genre de problème. Ozaam est donc née! L'idée, c'est de tout savoir instantanément (photos, superficie, prix, descriptif) sur un



Julien Meyers et Romain David.

Maxx (La Capitale)

bien immobilier au départ du panneau à vendre ou à louer.

Dans la foulée, le visiteur virtuel peut, en un clic, prendre contact avec l'agence immobilière concernée et consulter les biens comparables que celle-ci propose.

Ce service est gratuit et fonctionne très simplement. Il suffit de télécharger l'application Ozaam et d'y encoder le chiffre figurant sur le haut du panneau. Le reste vient instantanément.

Un mail est envoyé automatiquement au visiteur virtuel avec les informations sur le bien qui l'intéresse. En même temps, ses coordonnées sont encodées dans la base de données de l'agent immobilier qui ne paie pour ce service que quelques dizaines d'euros par mois selon le type de contrat (nombre de panneaux, type de panneaux, rapport mensuel).

Le contact est instantané et, selon la nature de ce contact, les visiteurs virtuels sont classés dans le logiciel immobilier de l'agence en trois catégories: curieux, intéressés, très intéressés. Cette clas-

sification permet de gagner un temps précieux.

Pour l'agent immobilier, c'est tout aussi simple. Il lui suffit d'installer devant le bien qu'il propose un panneau Ozaam comprenant un onglet sur lequel est imprimé une série de chiffres – celle que le visiteur virtuel doit encoder.

## TINDERISATION

Enfin, il semble que ce soit une première en Europe: l'appli va utiliser le swiping qui permet d'épurer le choix avec son doigt. Par exemple, si vous n'aimez pas les maisons à 2 étages, vous mettez «Je n'aime pas» et le système ne vous en proposera plus. Cette appli serait la première en Europe à utiliser cette technique, inspirée de Tinder, l'appli de rencontres. Le principe de Tinder est simple: on navigue sur des tas d'annonces d'hommes et de femmes dans un rayon géographique. D'un coup de doigt, on supprime un profil ou on le sauvegarde pour plus tard. L'idée, c'est de faire rapidement un choix d'annonces potentielles avant d'éventuellement y revenir par la suite. Et celles qui ne plaisent pas ne sont plus reproposées. Mettre ce principe dans l'immobilier,

c'est ce que le site Immobilier 2.0 appelle «la tinderisation de l'immobilier».

Ce sera le même principe sur Ozaam, comme ça existe déjà aux Etats-Unis.

Pour l'heure, une soixantaine d'agences de la région bruxelloise utilisent Ozaam qui va se développer, dans les prochains mois, sur la Wallonie et la Flandre. Deux commerciaux rejoignent le duo de créateurs en ce mois de septembre. ■

LAURENCE BRIQUET



## Maxx (La Capitale)