

Promy, la solution lancée par un entrepreneur qui fait irruption dans le monde de l'immobilier

Romain Solenne n'est pas agent immobilier : il est entrepreneur dans l'immobilier, et cela fait toute la différence. Du premier business en ligne à 15 ans, à une entreprise dans les télécoms à 20 ans, pour devenir ensuite le franchisé avec le plus grand nombre d'agences pour Guy Hoquet en France, Romain Solenne développe maintenant Promy, une solution technologique qui souhaite changer le rapport de force dans le monde de l'immobilier.

Temps de lecture : minute

15 février 2023

Aux origines de l'esprit entrepreneurial de Romain Solenne, il y a un grand-père brocanteur. Avec lui, Romain Solenne passait ses week-ends à acheter des produits à un certain prix, avant de les revendre avec un bénéfice certain. Avec ses bénéfices, il décide d'acheter son premier ordinateur. Sa deuxième chance, c'est son père qui lui offre, en accordant très tôt le domicile familial à internet.

Passionné par ce réseau naissant, Romain Solenne ecte immédiatement son potentiel et décide de monter son premier business alors qu'il vient tout juste d'avoir 15 ans. Il s'agit d'une régie publicitaire qui lui permet de monétiser l'audience des sites de ses clients. Il est d'ailleurs le premier utilisateur de son service, puisqu'il parvient à toucher de belles audiences avec ses sites web autour du MP3, de la série X-Files ou de l'émission de télé-réalité Loft Story.

De la même manière, il découvre le monde des télécommunications en 2004 et décide de créer son opérateur qu'il nommera Aladin Télécom. Sa proposition de valeur ? Permettre à ses clients de payer moins cher le prix à la minute.

Cette entreprise finira par être rachetée par le groupe Iliad (Free). Avec son associé (qui est encore aujourd'hui son associé dans ses aventures actuelles), ils décident d'utiliser l'argent qu'ils viennent de gagner pour acheter un appartement à Lyon.

Après quinze jours de visite auprès de toutes les agences de la place, les associés sont très loin d'avoir trouvé un appartement et constatent amèrement le manque de considérations des agences.

" *On pourrait être bien meilleurs qu'eux sur la partie commerciale* ", se disent-ils sur le ton de la blague.

Deux jours plus tard, ils décident pourtant d'acheter une agence immobilière et rejoignent le réseau Guy Hoquet.

Romain Solenne n'a pourtant pas le profil de l'agent immobilier. Il refusera toujours cette appellation pour lui préférer celle d'entrepreneur dans l'immobilier. Et pour cause, là où un franchisé Guy Hoquet va gérer en moyenne 1,40 agence, il se retrouve avec une dizaine d'agences immobilières dans la région de Lyon et gagne le titre du franchisé avec le plus grand nombre d'agences Guy Hoquet de France. Il va ensuite devenir président du Grand Lyon pour l'entreprise, puis président de l'association des franchisés.

Une aventure en appelant une autre, la propriétaire voisine de leurs

agences immobilière annonce vouloir vendre le terrain à un promoteur. Romain Solenne s'improvise promoteur et découvre la réalité de ce nouveau métier.

Promy : le Wikipédia de la data foncière et immobilière

Pour Romain Solenne, le rapport de force entre un propriétaire et un promoteur est totalement déséquilibré. En effet, ces derniers possèdent toutes les informations pour négocier la discussion à leur avantage. C'est cette révélation qui lui donnera l'idée de créer Promy, une plateforme qui donne accès gratuitement à toute l'information foncière et immobilière disponible.

" On s'est donné pour mission d'offrir un nouvel élan au secteur de l'immobilier, explique Romain Solenne. Pour ce faire, on veut redonner du pouvoir d'achat aux particuliers en leur donnant un bilan complet de leur bien, ce qui leur permettra de vendre aux meilleures conditions ".

La startup considère qu'ils permettent de vendre un bien 30% plus cher qu'en passant directement par un promoteur. *" On veut créer le Wikipédia de la data foncière et immobilière en France, lâche-t-il. Parce qu'il est presque impossible pour une personne de collecter toutes les informations sur son propre bien, nous lui compilons toutes ces données pour qu'elles soient centralisées en moins de dix secondes ".*

Romain Solenne tient absolument à ce que ce modèle soit gratuit pour les particuliers. Ce qui signifie que 96% des synthèses générées par Promy n'apportent aucun intérêt financier à la startup. Par contre, pour les 4% restants, Promy va être en mesure de capter l'opportunité et la convertir en projet de promotion ou de construction.

Une vision qui a déjà séduit plusieurs actionnaires de renom comme

Laurent Ritter, le co-fondateur de Voodoo (un géant du jeu mobile) ou Sébastien Chabal (un géant sur le terrain de rugby). La startup cherche maintenant à lever sa série A pour poursuivre son développement technologique, marketing et bientôt à l'international.

" Nous avons eu une belle surprise sur cette dimension internationale, livre Romain Solenne à Maddyness. Le métier de promoteur est le même à Los Angeles, Paris ou Tokyo. De la même manière, la partie cadastre, règlement, plan local d'urbanisme, analyse de construction, ce sont des normes plutôt séculaires. Elles datent du 18e siècle. Et le vieux continent a ensuite très bien diffusé ce système dans toutes ces colonies " .

L'avenir de Promy

Pour Romain Solenne et ses associés, Promy aura été un pari. En effet, avec Grégory Bussière et Julien Chenet, ils ont personnellement injecté plus d'un million d'euros, pour lancer une aventure qui emploie aujourd'hui 27 personnes, dont 15 dédiées au développement technologique.

Les deux premières années de l'entreprise (2019 et 2020) ont d'ailleurs eu lieu sous le radar pour leur permettre de créer le produit. Ce n'est qu'en 2021 que la commercialisation a débuté. Son fondateur est optimiste pour l'avenir. L'entreprise, qui a dépassé les deux millions d'euros de chiffre d'affaires en 2022, table sur une quinzaine de millions d'ici fin 2023.