

Proptech : Garantme enrichit sa plateforme B2B avec l'acquisition de Citima

Après avoir racheté la startup Loumi en 2022, Garantme signe aujourd'hui l'acquisition de Citima ajoutant ainsi de nouvelles fonctionnalités à sa console existante. Pour le plus grand bonheur des agences immobilières.

Temps de lecture : minute

7 mars 2023

Déterminée, dès sa création en 2017, à aider les agences immobilières dans le développement de leur activité de gestion locative, la proptech a dans un premier temps proposé des solutions d'assurance pour répondre à la défiance entre propriétaires et locataires : "C'est un marché sur lequel tous les acteurs sont stressés : le propriétaire qui met son bien en location parce qu'il a des mensualités de prêt à rembourser chaque mois ; le locataire qui cherche un bien parce que ce changement correspond souvent à une étape clé dans sa vie. L'agence se situe entre les deux et souffre de la défiance qu'ils ont l'un envers l'autre", explique Thomas Reynaud, fondateur et CEO de Garantme.

Une plateforme optimisée pour les agences

Avec sa console d'outils, Garantme permet d'améliorer la qualité du service que les agences apportent aux deux parties et donc d'améliorer leur image de marque et d'augmenter leur valeur. "Notre outil historique est une solution d'assurance, qui nous permet de nous porter garant pour le locataire. Le second produit, sorti en 2021, est une garantie loyer impayé pour les propriétaires. Le rachat de Loumi en 2022 nous a permis

d'ajouter à notre console un outil de gestion des visites locatives", explique le fondateur.

100 % des dossiers traités avec Citima

L'acquisition de Citima apparaît aujourd'hui comme une brique supplémentaire dans la stratégie de développement de Garantme. *"Le rachat de Citima était intéressant, car il offre une solution de gestion des prospects pour les agences immobilières ; une sorte de CRM nouvelle génération qui permet de prendre en charge automatiquement un candidat locataire",* décrit Thomas Reynaud avant de poursuivre : *"Actuellement, lorsqu'un candidat locataire remplit un formulaire de contact sur un site comme Seloger, l'agence est notifiée par mail, mais elle seule décide de te recontacter le demandeur."*

Avec la solution de Citima, le candidat est automatiquement contacté pour constituer son dossier. Il est guidé sur la construction et la complétion du dossier et peut être informé quant à sa capacité à entrer dans les grilles de l'agence. L'agence, de son côté, voit les dossiers apparaître et peut les prioriser en fonction des critères qui sont importants pour elle. Elle voit aussi automatiquement lesquels sont éligibles à tels produits d'assurance.

"Désormais les agences n'auront plus à jongler", c'est la promesse faite par Garantme. *"Entre les mails, les outils d'assurance fournis par les courtiers, les dossiers papiers des locataires à chaque visite, c'était infernal. Avec Garantme, elles n'ont plus qu'un seul et unique outil. Elles gagnent en temps, en crédibilité et c'est d'autant plus vrai avec l'acquisition de Citima qui garantit 100 % de réponses aux demandes des candidats locataires."*

Une vision commune du futur de l'immobilier

Quand Citima a cherché un repreneur, c'est assez naturellement que Garantme s'est positionné analyse Thomas Reynaud : *"Garantme et Citima évaluent au même niveau la digitalisation dont les agences immobilières ont besoin pour améliorer les conditions de travail des agents, mais aussi l'image des agences et donc leur valeur. Garantme et Citima ont également la conviction commune que le marché de l'immobilier va en se professionnalisant pour progressivement se concentrer dans les agences. Et pour cause, elles maîtrisent mieux que quiconque la législation relative à l'encadrement des loyers. Elles ont par ailleurs les moyens d'être actrices d'une transition énergétique rapide et efficace. Et pour cause, la législation se complexifie aussi en termes de performance énergétique des logements. De gros travaux vont devoir être réalisés. Les professionnels sont structurés et grâce au volume de logements qu'ils représentent, ils ont une capacité de négociation que les particuliers n'ont pas et peuvent proposer des prix abordables pour leurs clients quand les propriétaires isolés et frileux de s'engager dans des chantiers de rénovation ne voient d'autres alternatives que de celle vendre."*

Garantme commercialise d'ores et déjà sa solution auprès de 3.000 agences partenaires à travers la France. Et si aujourd'hui la startup équipe plus d'une centaine d'agences chaque mois, avec l'acquisition de Citima et un outil toujours plus polyvalent, la startup entend bien faire grossir son réseau encore plus rapidement cette année et se développer à l'international dès 2024.



À lire aussi

Prelo annonce l'acquisition de la startup Je Rêve d'une Maison

Article écrit par Astrid Briant