

# DoorFeed veut remettre les passoires thermiques sur le marché de l'immobilier

*Hausse des taux de crédit, décrue des ventes dans les programmes de logements neufs, difficulté à trouver une location, menace sur les passoires thermiques... L'immobilier traverse une crise. Depuis son lancement officiel en début d'année 2023, la startup DoorFeed tente d'apporter une réponse à certaines de ces problématiques.*

Temps de lecture : minute

---

26 mai 2023

*" En période de pic, on compte 90 demandes pour un appartement en location en moyenne en France dans les villes de plus de 100.000 habitants ", constate James Kirimy, fondateur de [DoorFeed](#). La startup a vu le jour en 2020. Après deux années consacrées au développement de sa technologie et de sa plateforme, elle a lancé les opérations en début d'année 2023. La jeune pousse s'adresse aux fonds d'investissement et aux banques en leur apportant une solution technologique et opérationnelle pour acheter, transformer et gérer des biens locatifs en France. " Nous leur permettons de constituer un portefeuille foncier sur un marché auquel il n'avait pas accès. "*

En effet, alors que 98 % des transactions concernent des lots individuels, selon le dirigeant, les investisseurs d'envergure n'accèdent qu'aux 2 % restants constitués de programmes neufs et de lots conséquents. *" Les investisseurs institutionnels n'ont pas les moyens pour suivre ces investissements multiples. "* DoorFeed se propose donc de le faire à leur place dans les 40 villes de son maillage, dès la démarche d'acquisition,

jusqu'au suivi des locataires en passant par la gestion des travaux nécessaires.

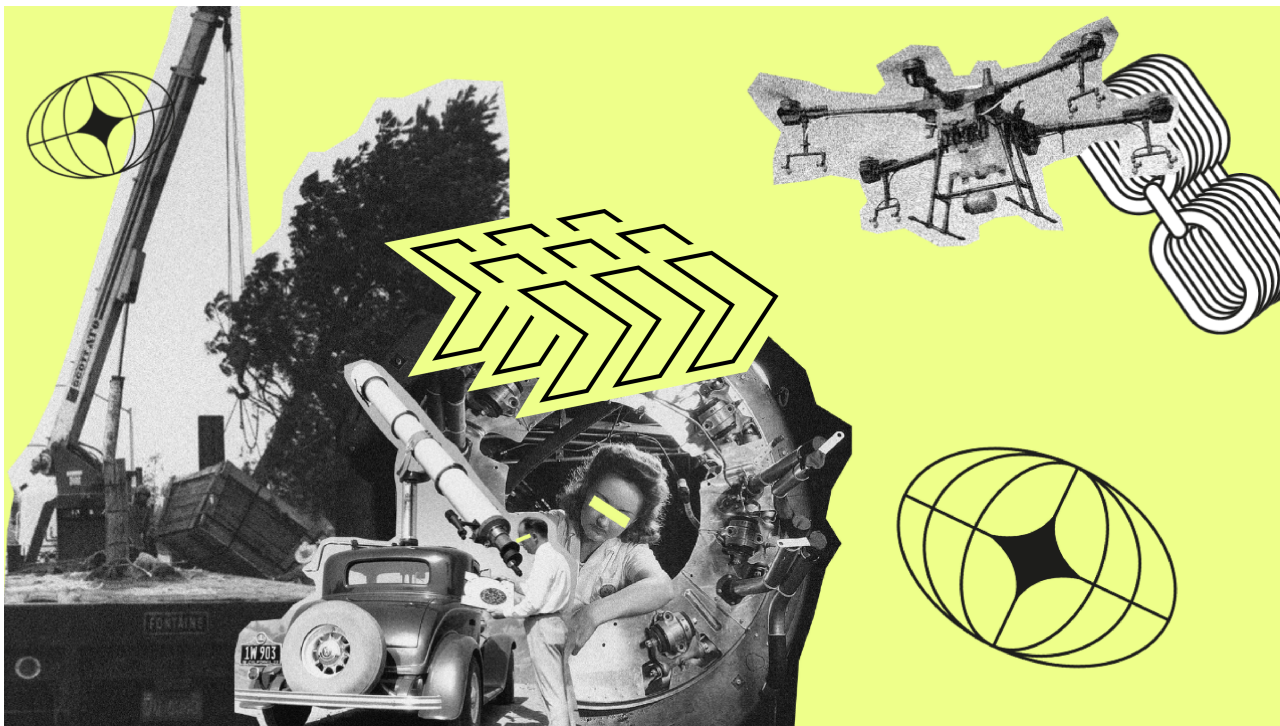
## Répondre à la crise de l'immobilier

*" Au deuxième trimestre 2021, 40 % des biens mis en vente à Paris intramuros affichaient un DPE avec une étiquette E, F ou G. Aujourd'hui, ils sont 62 % ! ".* Devant un parc immobilier vieillissant et une législation incitative pour éradiquer les passoires thermiques, de nombreux bailleurs renoncent quand DoorFeed profite des partenariats et des économies d'échelle pour initier les travaux. S'ajoutent à cela des taux et des conditions d'accès au crédit qui complexifient l'accès à la propriété, encourageant à rester locataire. *" Par ailleurs, les prix baissent peu tandis que le volume de transactions chute. Du côté du neuf, avec l'augmentation du coût des travaux, les volumes diminuent aussi et les gens restent locataires. "*

Pour les mois à venir, le dirigeant prévoit une accélération des baisses de prix pour faire face au manque d'acheteurs tandis que la tendance des taux devrait s'inverser en 2024, au gré du contexte bancaire. *" Nous ramenons des biens sur le marché de la location, nous les rendons accessibles en prix et nous participons à améliorer la performance énergétique du parc français. "*

Grâce à son intelligence artificielle, DoorFeed analyse 30 000 biens chaque jour, en temps réel, sur 1 500 sites. *" On regarde tous les biens similaires en vente, les historiques de vente, on analyse les photos pour estimer les travaux et l'impact sur le prix. On s'appuie aussi sur une base INSEE et IGN pour la localisation. "* À partir de ces données, la startup accompagne les fonds dans leur stratégie : achat puis revente, agrégation pour une revente globale ou encore achat sur du long terme pour bénéficier de la ressource.

Le fonds DoorFeed Habitat France 2028, cofondé par la proptech DoorFeed et la société de gestion Laillet Bordier - Acer Finance, est le premier à profiter de la plateforme. " *Nous ambitionnons de réaliser une transaction ; que ce soit une vente, une acquisition ou une mise en chantier ; par jour d'ici à septembre 2023.* ". La startup, qui compte deux fonds à son capital, Stride et Seed Camps, envisage une nouvelle levée de fonds en 2023.



À lire aussi

Quand les startups stimulent l'innovation dans le secteur de la construction

---

Article écrit par Nadege Hubert