

Les technologies B2B gagnent du galon parmi les startups de la Proptech

Alors que la recherche de biens est historiquement l'activité phare de la Proptech, le secteur voit émerger de plus en plus de startups dédiées aux professionnels.

Temps de lecture : minute

9 juillet 2020

Depuis quelques années, la Proptech a bousculé la relation des Français·es à l'immobilier. Les agences en ligne ont essaimé et ont prouvé que les consommateurs étaient prêts à embrasser le changement du secteur. Du côté des professionnels également, les pratiques ont évolué et les grands comptes comme les jeunes pousses se dotent désormais d'outils numériques pour accélérer les *process* de vente et proposer à leurs clients une expérience sans couture, à la manière des e-commerçants.



À lire aussi

La PropTech peut-elle réinventer notre relation à l'immobilier ?

Dans le même temps, le secteur s'est structuré. Les levées de fonds se sont multipliées, au point que certains investisseurs, à l'instar d'Axeleo, ont créé des véhicules d'investissement dédiés. Il faut dire que le vivier de startups ne cesse de s'étoffer : le panorama réalisé par le cabinet Klein Blue Partners en partenariat avec Finance Innovation, recense ainsi 368 startups françaises de la PropTech, actives dans six verticales différentes : conception et construction, financement et investissement, recherche et transaction, gestion et opérations, bâtiments et maisons connectés et enfin vie et travail.

Le marché de la recherche de biens, vitrine de la Proptech

Le segment dédié à la recherche de biens et aux transactions immobilières est logiquement le plus fourni, avec 86 entreprises, parmi lesquelles on retrouve les figures de proue du secteur : Proprioo, Hosman ou encore Habx. C'est historiquement le segment grâce auquel la Proptech s'est révélée au grand public et a réussi à se faire une place au soleil dans le secteur de l'immobilier. Rien d'étonnant donc à ce qu'il soit aujourd'hui le plus développé, il bénéficie non seulement d'une longueur d'avance sur les autres verticales mais s'appuie également sur un marché ultra-dynamique - environ 1 million de transactions immobilières sont recensées chaque année - de plus en plus concurrentiel.

Autre tendance lourde : la gestion et les opérations se numérisent et deviennent un autre levier majeur de la Proptech pour conquérir le grand public. La verticale compte pas moins de 75 entreprises, dont plusieurs sont spécifiquement dédiées aux locations de courte durée et à la gestion de syndic. Des activités de l'ombre qui ont mis plus de temps que les agences immobilières à séduire les entrepreneur·e·s mais connaissent un essor certain ces derniers mois, comme en atteste la levée de 10 millions d'euros bouclée par Matera en début d'année.

Le B2B au top, l'IoT fait un flop

Mais force est de constater que le B2B est loin d'avoir dit son dernier mot. Après avoir conquis les particuliers, la Proptech s'attaque donc au marché des pros, particulièrement lucratif. Avec 77 représentants, le segment de la conception et construction représente la deuxième cohorte de Proptech. Alors, certes, toutes ne sont pas destinées aux pros. Mais Kaliti, Solen ou Tracktor démontrent que s'adresser aux clients professionnels, avec des modèles économiques très différents, permet de sortir du lot.

En revanche, surprise : les technologies liées à l'IoT sont en perte de vitesse, avec seulement 37 startups recensées dans cette verticale. Peu sont d'ailleurs des acteurs de l'IoT à proprement parler, comme Netatmo, la plupart se présentent davantage comme des gestionnaires de données, une tendance qui devrait se renforcer dans les mois à venir. " *Dans le secteur de l'immobilier, l'enjeu aujourd'hui est d'utiliser une multitude de données que l'on est capable de traiter et d'analyser grâce au Big Data afin de pouvoir prévoir de manière très précise les rendements des investissements effectués et identifier les meilleures futures opportunités d'investissement* " , note ainsi Thanh-Long Huynh, fondateur et CEO de Quantcube dans l'étude.

Article écrit par Geraldine Russell