



Mipim PropTech

EP Solutions, les nouveaux services digitaux d'EP dédiés aux professionnels de l'immobilier et du bâtiment

C'est au [Mipim PropTech Europe](#) qu'EP, start-up leader de la PropTech en France, a levé le voile sur sa nouvelle offre de services B-to-B, [EP Solutions](#). EP met désormais à disposition des professionnels de l'immobilier et du bâtiment, l'infrastructure de données la plus complète du marché. 100 millions de parcelles et 50 millions de bâtiments sont modélisés et des dizaines de millions d'annonces immobilières sont analysées en temps réel. Son combat : un immobilier plus simple, plus économique et mieux valorisé. Cette connaissance unique sur le marché est accessible via un panel d'applications métiers. Maisons France Confort, Capifrance ou Vousfinancer sont déjà convaincus.

Recherche Foncière Simplifiée, Carnet Numérique du Logement, Enchères Immobilières Interactives, tels sont des exemples de services qu'EP propose aux professionnels du secteur afin qu'ils puissent développer leur business et digitaliser leur processus. Plus 2 500 professionnels de l'immobilier et du bâtiment et plus de 50 grandes entreprises sont déjà connectés au dispositif. Chaque utilisateur de cet écosystème peut également détecter des opportunités et être mis en relation via une marketplace pour développer son réseau d'affaires.

« EP souhaite se positionner comme une « Ressource Universelle », en mettant à disposition ses APIs, aussi bien pour les start-ups qui souhaiteraient développer de nouveaux services pour digitaliser et rendre plus efficaces les parties prenantes de l'immobilier, que pour les acteurs traditionnels du secteur eux-mêmes. Notre ambition : une diminution de 20 à 30 % des coûts de transaction sans toucher à leurs marges », explique Yann Person.

Des services uniques en France qui s'articulent autour de 3 axes

- **Améliorer l'efficacité opérationnelle des acteurs de l'immobilier grâce notamment à un outil de prospection foncière intelligent.**

Recherche Foncière est la 1ère application de monitoring foncier pour les commerciaux de maisons individuelles, agents immobilier et marchands de biens permettant une détection efficace des opportunités foncières adaptée aux besoins de leurs clients. Maisons France Confort propose déjà l'outil à ses équipes commerciales.

- **Accélérer la vente de biens et générer des transactions au bon prix**

grâce à Kadran qui permet aux agents immobiliers et aux promoteurs de réaliser des enchères immobilières interactives dégressives ou progressives. Cette application, associée aux algorithmes d'estimation immobilière et au carnet numérique, permet d'obtenir des informations précises sur un bien et sur sa valeur.

« L'outil « recherche foncière » développé par EP nous permet d'identifier bien plus vite et plus efficacement les terrains à construire selon les critères de nos clients et ainsi de pouvoir se focaliser sur ce qui crée réellement de la valeur : la vente de maison et la satisfaction de nos clients. En quelques clics, on accède à l'ensemble des terrains et des données disponibles. Cela représente plusieurs heures de travail pour nos commerciaux et nous fait gagner en réactivité dans la relation client ».

Gwenaël Cernay, Responsable digital du groupe Maisons France Confort

- **Recréer de la valeur autour et après les transactions par le Carnet Numérique de l'habitat.** Construit autour d'une conciergerie de services pour se simplifier la vie lors de son arrivée dans un logement (déménagement, assurance, énergie...), le Carnet Numérique permet à tous les acteurs gravitant autour de l'immobilier de garder un pied durable dans le logement de leur client et de pérenniser ainsi la relation avec ce dernier.

Capifrance a d'ailleurs choisi EP pour contribuer à construire son service innovant d'assistant numérique immobilier, Carneo. Vousfinancer, de son côté, s'appuie sur EP pour proposer une conciergerie de services habitat pour simplifier l'emménagement de ses clients.

PropTech : le bouillonnement se confirme !

Dans le but de répondre, en toute transparence, aux usages et aux attentes des consommateurs, la PropTech (Property Technology) désigne **l'ensemble des acteurs cherchant à repenser, révolutionner, améliorer**, à l'aide des nouvelles technologies, **les services du secteur immobilier au sens large**. Les investissements dans les start-ups de ce secteur ont explosé durant les 5 dernières années, passant de 400 millions en 2013 à 8,5 milliards en 2018 (selon propertyweek.com), preuve de leur dynamisme et forte attractivité, et ils ne sont pas près de s'essouffler. L'américain Opendoor vient par exemple, de lever 325 millions de dollars, signe d'une accélération très forte sur le marché.

Organisée sur deux jours à Paris la semaine dernière, **la première édition du Mipim PropTech Europe, en France**, a réuni pas moins **de 1 500 personnes**. Un beau succès dans un contexte où la France accuse du retard en la matière, en comparaison aux Etats-Unis, le même événement outre-Atlantique attirant d'ailleurs un public toujours plus nombreux et ce, depuis 3 ans.

Afin de se serrer les coudes et accompagner le changement d'un marché massif et installé, les entrepreneurs de la PropTech, ont récemment lancé **The French PropTech, un mouvement par des entrepreneurs, pour des entrepreneurs**. Une initiative qui prend tout son sens lorsque l'on regarde de plus près La Global PropTech Survey qui apprend que même si 89% des entreprises traditionnelles de l'immobilier considèrent qu'elles doivent collaborer avec les start-ups de la PropTech pour s'adapter à un environnement changeant, seulement 24% d'entre elles ont défini une stratégie d'innovation.

« *Au moment du lancement il y a 15 jours, 18 start-ups avaient rejoint notre réseau. Aujourd'hui, nous sommes plus de 80. Exit le 'start-up washing', nous prôtons le 'start-up building' pour une coopération constructive, au service des utilisateurs finaux entre les acteurs traditionnels et les start-ups* », précise Pierre Leroy.



A propos d'EP

Créée en 2007, **EP**, start-up leader de la PropTech en France, propose la première plateforme Business & Services de l'univers de l'habitat et du bâtiment [home management] à destination des acteurs de la filière. EP est une tribu de 50 passionnés qui décident de libérer, analyser et redistribuer les données pour révolutionner le marché de l'habitat réputé archaïque et opaque, et le rendre compréhensible par tous.

EP a par ailleurs, conçu **izigloo**, une plateforme de services pour les particuliers, qui réunit au même endroit les informations de sa maison et des outils pour réaliser ses projets.



Contacts presse
Lucie Bocquier / Florent Vergereau
02 52 20 02 11 - lucie@oxygen-rp.com