



1^{er} Baromètre de la Real Estech en France



Janvier 2018

SOMMAIRE

Introduction	4
Un écosystème de start-up très dynamique	9
L'arrivée de nouveaux profils	13
Une activité aujourd'hui concentrée dans les métropoles	16
Des entreprises établies qui investissent considérablement	18
Conclusion	22



EDITO

Longtemps parent pauvre du monde des start-up, les Real Estech ont clairement rattrapé une partie de leur retard au cours de l'année 2017.

Après avoir levé environ 3 milliards de dollars en 2016, les Real Estech du monde entier ont mobilisé plus de 12 milliards de dollars d'investissement en 2017, en comptant deux méga-deals, plus de 4 milliards de dollars pour WeWork et 550 millions pour Compass. Cette évolution est cohérente avec les prévisions de KPMG qui table sur un montant annuel de 20 milliards de dollars d'investissement dans le secteur des Real Estech en 2020.

Le succès de WeWork est la meilleure illustration de ce changement de braquet. Désormais valorisé un peu moins de 20 milliards de dollars, le spécialiste du coworking s'impose comme la 8ème plus grosse licorne du monde. D'autres start-up américaines comme OpenDoor ou Katerra ont levé respectivement 210 et 130 millions de dollars lors des derniers mois.

Au-delà des chiffres, le profil des investisseurs est en train de changer. D'une part, des figures du secteur technologique comme Masayoshi Son (Vision Fund) en Asie ou Xavier Niel en France s'intéressent de plus en plus aux start-up de l'immobilier. Une douzaine de fonds d'investissement dédiés uniquement aux entreprises de la Real Estech ont vu le jour en 2017, de Fifth Wall en Californie à RealTech en Australie. A chaque fois, on retrouve des acteurs établis de l'immobilier parmi les souscripteurs de ces fonds.

Les levées de fonds ne sont bien entendu qu'un indicateur parmi d'autres, surtout dans une période marquée par une abondance de liquidités. Pour ces nouveaux acteurs, 2018 doit marquer le passage de la création de nouveaux biens et services à l'adoption de nouveaux usages. Grâce à des services toujours plus orientés en faveur du client, il faut maintenant gagner des parts de marché pour convertir ces levées de fonds en réussites industrielles.

Le premier baromètre de l'innovation dans l'immobilier arrive donc au bon moment. Tous les professionnels de l'industrie, start-up comme entreprises établies, ont besoin de comprendre la révolution en cours pour en saisir les opportunités.

Bernard Michel

Président du conseil d'administration de Gecina

400 start-up
forment la Real Estech en France
représentant près de 3 500 emplois.

Les créateurs d'entreprises sont
de plus en plus expérimentés
et investissent progressivement
toute la chaîne de valeur.

0,5%

Les parts de marché
consolidées de ces nouveaux
acteurs restent faibles - jamais
plus de 0,5% du marché - mais
en très forte croissance dans
certaines zones géographiques.





90%

Les grands groupes sont très nombreux (90%) à avoir développé des démarches d'open innovation et de collaboration avec des start-up conscients du changement en cours dans l'industrie.



INTRODUCTION

FinTech, FoodTech, MedTech, EdTech... La révolution technologique grignote secteur après secteur. Le transport est en train de vivre sa mue avec le développement de véhicules toujours moins consommateurs, avec des logiciels permettant d'optimiser la demande et bientôt avec l'apparition des voitures autonomes. La production d'énergie devient plus soutenable grâce aux énergies renouvelables. L'agriculture va répondre au défi des 4 milliards d'êtres humains supplémentaires tout en réduisant les quantités d'eau et d'engrais nécessaires. Dans ce tsunami, personne ne parle de l'immobilier, plus gros secteur de l'économie française et mondiale, comme s'il était condamné à rester immobile.



AU CŒUR DE NOS ÉCONOMIES

Le secteur immobilier, tant résidentiel que tertiaire, est pourtant au cœur de nos économies, et cela depuis des siècles. En dépit de particularités nationales à l'échelle du monde, de taux de propriété différents, d'économies de maturité hétérogène, de populations plus ou moins âgées, de marchés du travail plus ou moins mobiles, on constate une relative stabilité du poids du secteur. Au niveau mondial, sur les trois dernières décennies, le secteur représente en moyenne un dollar sur six créé chaque année, soit environ 17% du PIB⁽¹⁾. En France, les activités immobilières et la construction pèsent encore respectivement 13% et 5% de la valeur ajoutée de l'économie nationale, en en faisant le premier secteur. Le logement est même le premier poste de dépenses des ménages. Comme le secteur génère peu de gains de productivité, les prix des biens et services associés ne baissent pas alors que ceux d'autres secteurs, comme les produits électroniques, s'effondrent. Il en résulte une taille toujours plus importante dans les économies les plus développées.

LES RAISONS DU CHANGEMENT

A Technologies

Une transformation massive est sur le point de s'opérer sous l'effet de quatre facteurs. D'abord des technologies, software et hardware, viennent ensemble bouleverser toute la chaîne de valeur du secteur immobilier. Un certain nombre d'entre elles sont déjà connues et ont été opérationnellement éprouvées, du Building Information Modeling à la blockchain en passant par les drones ou les objets connectés. Une myriade de jeunes entreprises est désormais en train de combiner ces briques technologiques pour aboutir à des modèles économiques susceptibles de générer de réels gains de productivité.

B Données

Ensuite, des données publiques et privées sont collectées dans des volumes chaque jour plus importants et rendues disponibles. Il est désormais possible de connaître gratuitement les prix, les caractéristiques des biens et les règles d'urbanisme.

C Normes

Le troisième facteur est le poids de la réglementation qui a sans doute atteint un plafond. Parce qu'il est si important, le secteur est donc légitimement très régulé. L'Etat impose les normes définissant une habitation salubre, donne sa vision des constructions modernes sur les performances comme sur l'esthétique, sécurise les transactions, spécialise le foncier, finance les producteurs d'immobilier comme les utilisateurs, oriente les investisseurs à l'aide des outils fiscaux... Mais tout le monde est d'accord aujourd'hui pour améliorer cette réglementation.

D Comportements

Comme quatrième facteur, et sans doute le plus important, il y a les changements culturels. Il n'est pas un secteur économique plus empreint de représentations sociales et culturelles que l'immobilier. Devenir propriétaire a longtemps été un idéal dans de nombreuses sociétés, d'abord comme un reflet d'ascension sociale et un héritage à transmettre puis plus tard, face à l'allongement de la durée de vie et un marché du travail plus incertain, comme la garantie d'avoir un toit sur la tête quelle que soit sa situation. Contrairement aux théories affirmant le passage de la propriété à l'usage, il n'est pas certain que ce rapport à la propriété ait été altéré. On observe toujours la même envie de devenir propriétaire chez les jeunes générations. Aux Etats-Unis, les millenials, autrement dit les personnes nées après 1981, sont les acheteurs immobiliers les plus nombreux aujourd'hui. Mais l'immobilier devient à son tour une commodity, autrement dit un bien similaire aux autres débarrassé de son héritage historique et culturel, librement échangeable sur un marché transparent et concurrentiel. Les propriétaires, et même les occupants, sont prêts à le mettre en location, l'échanger, le partager, y laisser séjourner des voyageurs. En outre, la rotation du parc s'accélère. L'INSEE estime que les Français déménagent 4,6 fois au cours de leur vie. Ce chiffre sera probablement doublé pour ces millenials. Et là où une expérience client de mauvaise qualité pouvait être tolérée lorsqu'elle se produisait tous les dix ou vingt ans, elle ne l'est plus lorsqu'elle prend place tous les cinq ou sept ans. La révolution en cours passera d'abord par une meilleure attention à des clients demandeurs de personnalisation et plus susceptibles de changer, comme ils en ont pris l'habitude dans les services financiers ou les télécommunications.

(1) - Chiffres de l'OCDE pour l'année 2015

TOUT LE MONDE EST CONCERNÉ

Le secteur immobilier emploie 2 millions de personnes en France réparties dans des dizaines de métiers différents. Sur chacun de ces métiers, on observe l'arrivée de nouveaux acteurs, les fameuses start-up que nous classons selon 4 grandes catégories :

- Le financement qui recouvre toutes les activités liées à l'apport en capital des banques, des investisseurs professionnels et des particuliers en vue d'une opération immobilière

Acteur concerné : l'investisseur

- La construction qui va de l'identification d'un terrain jusqu'à la livraison et la commercialisation d'un produit immobilier

Acteur concerné : le constructeur/promoteur

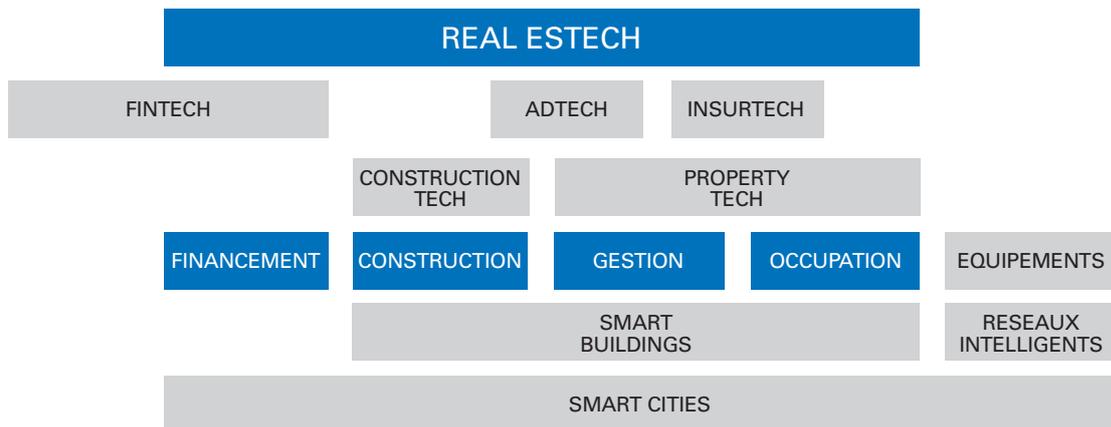
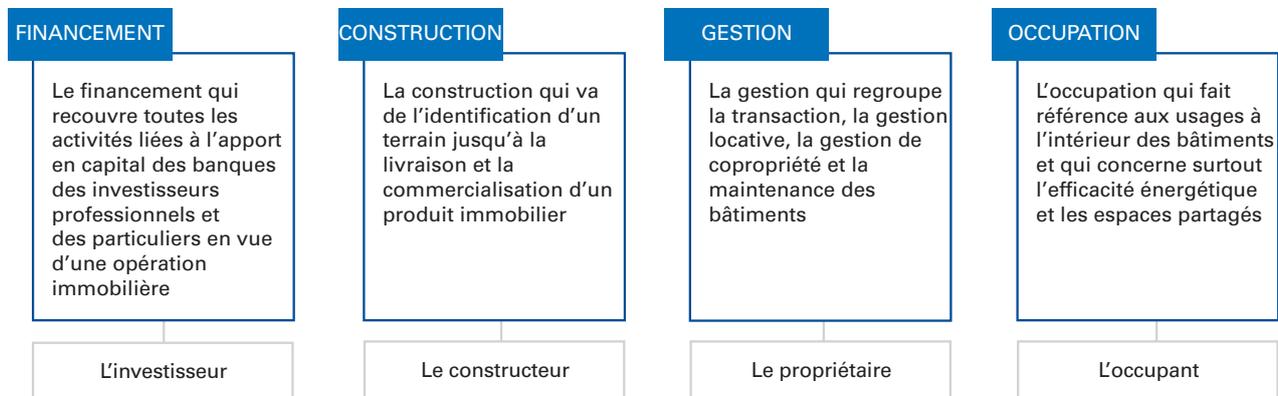
- La gestion qui regroupe la transaction, la gestion locative, la gestion de copropriété et la maintenance des bâtiments

Acteur concerné : le propriétaire

- L'occupation qui fait référence aux usages à l'intérieur des bâtiments et qui concerne surtout l'efficacité énergétique et les espaces partagés

Acteur concerné : l'occupant

Ensemble, les start-up de ces 4 catégories constituent ce que nous appelons la Real Estech. Le graphique ci-dessous illustre comment cette notion s'articule avec les autres termes utilisés dans l'industrie :



MESURER POUR COMPRENDRE

La présente étude est consacrée aux start-up de l'immobilier et à leurs relations avec les entreprises établies. Il s'agit de mesurer l'impact réel de cette révolution afin d'en tirer toutes les conséquences. En effet, la majorité des professionnels du secteur s'accorde à dire qu'il se passe quelque chose mais chacun s'interroge sur l'intensité de ce mouvement. L'objectif est également de comparer la maturité des start-up françaises par rapport à leurs homologues européennes, américaines et asiatiques.

Afin d'y voir plus clair, nous avons interrogé 300 start-up ainsi qu'une centaine d'entreprises établies parmi les plus importantes du secteur.

AUTEURS



Real Estech est une association de loi 1901 qui fédère et promeut tous les acteurs de l'innovation dans le secteur immobilier en France et en Europe. Parmi ses activités, l'association fait vivre le média en ligne realestech.eu et organise une dizaine d'événements par an, rassemblant plusieurs milliers de personnes du secteur. La communauté Real Estech compte aujourd'hui plus de 250 start-up, 100 entreprises établies et 50 experts.

L'association a été fondée par Robin Rivaton, Vincent Pavanello et Florian Freyssenet, auteurs de *L'immobilier demain, des rentiers aux entrepreneurs* (éd. Dunod, sept. 2017).

Pour en savoir plus : www.realestech.eu



KPMG, cabinet leader de l'audit et du conseil, présent dans 152 pays, compte 8 500 professionnels qui interviennent auprès des grands groupes français et internationaux, des ETI et des groupes familiaux, ou encore des PME et des start-up, dans tous les secteurs d'activité.

Au travers du projet HOW et de son Insight Center, KPMG prend part à l'innovation technologique.

KPMG a structuré une large offre de services pour l'ensemble des acteurs du secteur Immobilier et Hôtellerie (SIIC, investisseurs, institutionnels, véhicules réglementés, groupes cotés et non cotés, asset et property managers, directions immobilières de grands groupes commerciaux et industriels, family offices...). Plus de 100 experts dédiés à l'activité accompagnent les sociétés dans la mise en œuvre de l'ensemble des projets avec une offre de services diversifiés. L'implication de KPMG en France et à l'international dans les principales instances de la profession (EPRA, INREV, FSIF, Procos, RICS,...) fait de KPMG un acteur majeur de l'audit et de l'advisory dans l'industrie immobilière et hôtelière.

Le réseau international Real Estate de KPMG a sorti, fin 2017, sa première édition du Global PropTech Survey.

Pour en savoir plus : www.kpmg.fr

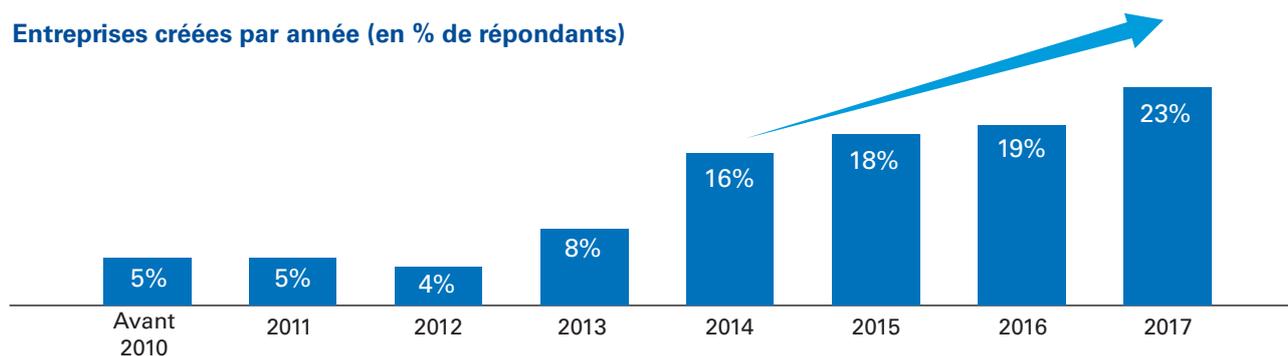


UN ÉCOSYSTÈME DE START-UP TRÈS DYNAMIQUE

Il n'y a pas moins de 400 start-up qui vendent aujourd'hui des biens ou des services sur les sous-segments précédemment identifiés. La définition d'une start-up est complexe et sujette à discussion, là n'est pas l'objet de ce rapport de rentrer dans une classification toujours subjective. Ce qui distingue ces entreprises c'est qu'elles sont innovantes, requièrent des investissements initiaux importants justifiés par un très fort potentiel éventuel de croissance. A 400, elles montrent qu'elles ne relèvent pas d'un phénomène anecdotique mais que l'immobilier est de plus en plus perçu comme un marché similaire aux autres pour les entrepreneurs.

RÉPARTITION PAR ANNÉE DE CRÉATION

Entreprises créées par année (en % de répondants)

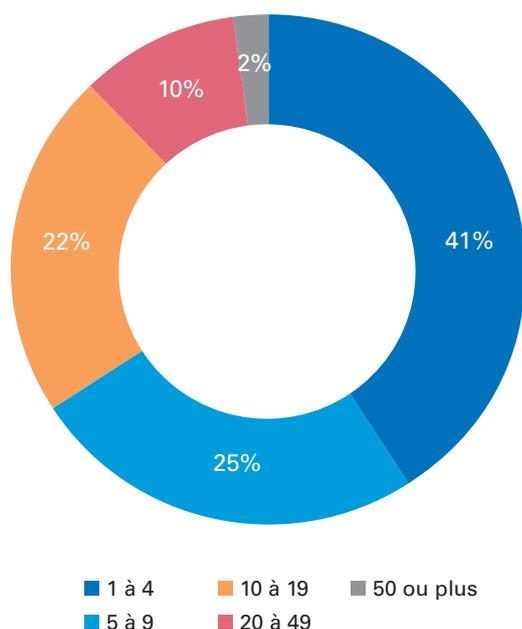


Source : résultats du questionnaire

Les trois quarts de ces start-up ont moins de quatre années d'existence et près de la moitié moins de deux années. Le mouvement est donc très récent. Il faut dire que les facteurs d'évolution du marché immobilier ne sont encore qu'à leurs débuts. Il est raisonnable de penser que l'évolution devrait se poursuivre voire s'amplifier dans les prochaines années.

RÉPARTITION PAR NOMBRE DE COLLABORATEURS

Nombre de collaborateurs par start-up



Source : résultats du questionnaire

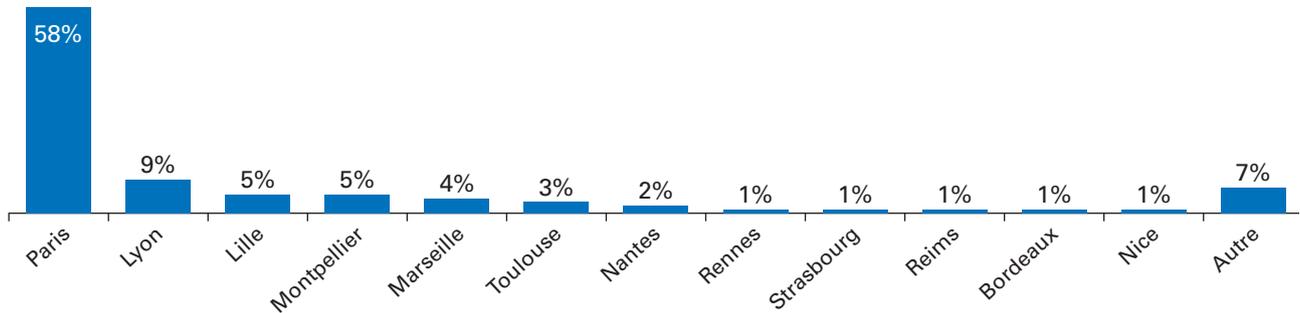
Sur les start-up que nous avons interrogées, 4 sur 10 ont moins de 5 salariés, reflet de leur création récente. Mais ce chiffre modeste ne doit pas faire oublier qu'un tiers des répondants de notre panel déclare 10 salariés ou plus. Cette statistique est intéressante car elle témoigne du fait que les nouveaux services opérés par ces entreprises ne se traduisent pas forcément par une baisse du nombre de salariés employés. Un certain nombre d'opérations à faible valeur ajoutée sont automatisées mais les salariés sont repositionnés sur des missions complexes comme la résolution des conflits ou la conviction commerciale. Au total le secteur compterait déjà 3 500 salariés.

« Nous n'avons pas moins de salariés qu'une agence classique rapporté au nombre de lots mais les logiciels que nous avons développés leur permettent de se concentrer sur la relation client. »

Un nouveau gestionnaire de biens

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES START-UP

Répartition géographique des start-up en France



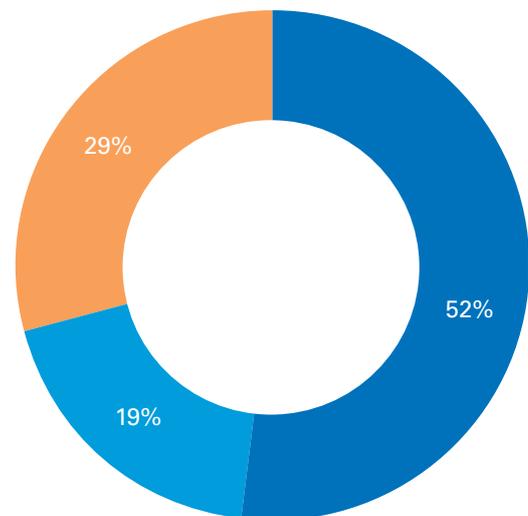
Source : résultats du questionnaire

A l'image de son marché immobilier assez différent de celui du reste de la France, c'est à Paris que se situe une majorité des start-up de notre panel. Presque 6 start-up sur 10 ont leur siège social en région Ile-de-France. Les grandes villes de province aux écosystèmes d'innovation les plus performants suivent, Lyon, Montpellier, Lille et Marseille, ne reflétant pas uniquement les prix de l'immobilier de chacune de ses villes. Il est néanmoins évident qu'un grand nombre de services offerts à la fois par les clientèles qu'ils visent et par le surcoût qu'ils peuvent parfois représenter trouve son terrain de diffusion privilégié en zones métropolitaines où les prix de l'immobilier sont déjà assez élevés.

RÉPARTITION DE LA CLIENTÈLE

Une start-up sur trois destine de manière indifférenciée ses produits à des professionnels ou à des particuliers ce qui est propre aux start-up qui testent leur modèle d'affaires avant d'aboutir à une forme stable mais qui reflète aussi la particularité du secteur immobilier où les marchés sont très fragmentés et très perméables. Un certain nombre de marchés, notamment celui de la transaction, présentent en effet ce profil hybride avec une répartition entre un tiers qui s'opère de particuliers à particuliers et les deux tiers restant intermédiés par les agents, les mandataires ou les notaires. Dans le marché de la gestion de copropriétés, on compte près d'un dixième d'immeubles gérés sous forme de syndic bénévole.

Répartition des start-up par type de clientèle

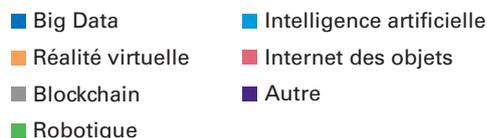
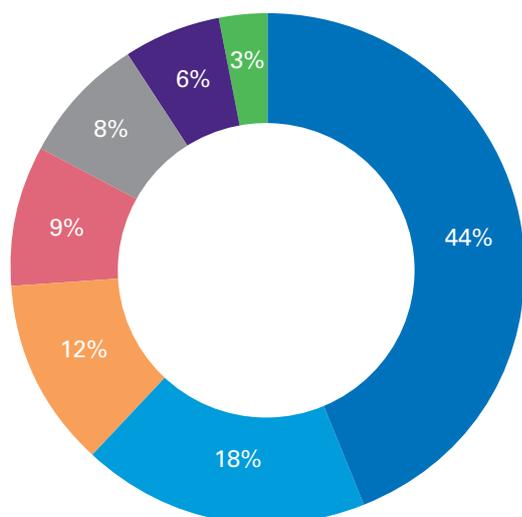


■ Professionnels ■ Particuliers ■ Les deux

Source : résultats du questionnaire

RÉPARTITION DES START-UP SELON LE TYPE DE TECHNOLOGIES QU'ELLES CONSIDÈRENT COMME STRATÉGIQUES

Répartition des start-up selon les technologies considérées comme stratégiques



Source : résultats du questionnaire

C'est évidemment le traitement de la donnée qui fait la course en tête, étant cité par une start-up sur deux. Les progrès ont été considérables en quelques années mais il reste énormément à faire à la fois sur le terrain de la captation de la donnée, de sa standardisation, de sa comparabilité, de sa concentration et de son traitement pour en tirer des analyses prédictives. Les bases de données restent encore trop souvent propriétaires et parcellaires. L'intelligence artificielle est citée par une entreprise sur six, notamment pour sa capacité à analyser l'information, à offrir des réponses automatisées. Plus classiquement viennent ensuite la réalité virtuelle dont l'usage est attendu en forte augmentation dans tous les segments de la vie quotidienne, l'internet des objets, composant essentiel de la captation de l'information et la blockchain avec des propositions de valeur qui restent compliquées à discerner.

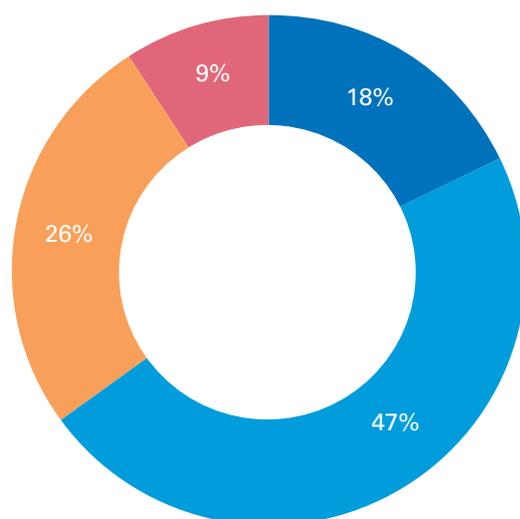
Sur le deuxième semestre 2017, 8 émissions d'actifs numériques échangeables contre des cryptomonnaies (initial coin offering) d'entreprises souhaitant mettre en place des blockchains dans le secteur immobilier ont eu lieu, récoltant au total 80 millions de dollars.

Source : ICOBench

L'ARRIVÉE DE NOUVEAUX PROFILS

RÉPARTITION DES START-UP SUR LA CHAÎNE DE VALEUR

Répartition des start-up par catégorie



- Financement / Investissement
- Construction / Promotion
- Gestion (achat / vente / location)
- Occupation (usages)

Source : résultats du questionnaire

Presque une start-up sur deux appartient à la catégorie « gestion ». Ce chiffre est assez semblable à ce que nous observons au niveau mondial tant en nombre d'entreprises créées qu'en volume d'argent levé. Cette plus forte pénétration du segment s'explique par de plus faibles barrières à l'entrée. En effet, les plateformes bifaces acheteur-vendeur ou locataire-bailleur ne nécessitent pas d'investissements trop importants pour leur conception. Toutefois les catégories ne sont pas parfaitement étanches car une start-up sur cinq qui se range dans la catégorie « gestion » se dit également concernée par la thématique « occupation ». C'est notamment le cas des gestionnaires d'espaces de bureaux partagés et de copropriétés.

MOYENNE D'ÂGE DES COLLABORATEURS POUR CHAQUE CATÉGORIE

Catégorie	Âge moyen
Financement / Investissement	31
Construction	33
Gestion (achat / vente / location)	28
Occupation (usages)	31

La moyenne d'âge des collaborateurs toutes catégories confondues est relativement jeune se situant à 30 ans mais il y a de fortes disparités. L'écart entre la moyenne d'âge dans la construction et ceux de la gestion est important. Il semblerait que les profils plus expérimentés vont davantage vers la construction alors que les plus jeunes privilégient les plateformes bifaces. Le recul de l'âge moyen constaté des fondateurs de start-up va de pair avec une extension du domaine d'actions de ces start-up qui s'aventurent vers de nouveaux produits plutôt à destination des professionnels.

« Mes expériences chez Eiffage construction, Nexity, BDP Marignan et Bouygues Immobilier m'ont permis d'identifier un problème : la gestion des Travaux Modificatifs Acquéreurs (TMA). J'ai mis au point une solution qui convient aux différents acteurs. »

[Lionel Granier, Show You](#)

« C'est en pilotant de multiples projets de construction chez Bouygues et en cabinet d'architecture que j'ai identifié un énorme potentiel d'amélioration de productivité grâce au digital. C'est avec cette expertise du secteur du BTP et du digital que BulldozAIR est né puis est devenu une référence de la constructiontech. »

[Ali El Hariri, Buldozzair](#)

NOMBRE DE COLLABORATEURS MOYEN POUR CHAQUE SEGMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Catégorie	Effectif moyen
Financement / Investissement	6
Construction	16
Gestion (achat / vente / location)	11
Occupation (usages)	10

Source : Résultats du questionnaire

La catégorie dans laquelle les entreprises ont le plus grand nombre de collaborateurs est sans surprise la construction qui demande des compétences très variées au sein d'une même société, à la fois sur le développement numérique mais aussi en ingénierie produit, en commercial et en suivi des chantiers.

« FINALCAD est passé de 15 collaborateurs en 2013 à plus de 120 aujourd'hui. Notre chiffre d'affaires a progressé de 80% par an en moyenne, ce qui nous permet d'attirer des profils plus seniors qui ont parfois plus de 15 ans d'expérience dans le domaine de la construction. La moyenne d'âge de la société a ainsi augmenté pour atteindre environ 33 ans. »

Aurélien Blaha, directeur marketing de Finalcad

Le chiffre relativement bas des start-up de la catégorie « financement », qui n'auraient en moyenne que 6 salariés, peut s'expliquer par l'émergence récente de plusieurs plateformes de crowdfunding immobilier qui tirent la moyenne de ce segment vers le bas.

LEVÉE DE FONDS EN AMORÇAGE POUR CHAQUE CATÉGORIE

Catégorie	%
Financement / Investissement	12%
Construction	13%
Gestion (achat / vente / location)	47%
Occupation (usages)	28%

Source : Résultats du questionnaire

La répartition des levées de fonds en amorçage correspond peu ou prou à la répartition numéraire des start-up selon les catégories. Les montants levés ne diffèrent donc pas drastiquement d'un segment de marché à un autre. D'après le sondage, la BPI a participé à plus de la moitié des tours de table en amorçage du secteur, la plupart du temps aux côtés de business angels, et témoigne de son rôle important dans l'émergence des premiers acteurs de ce nouveau secteur.

LES 15 PLUS GROSSES LEVÉES DE FONDS DU SECTEUR CES DEUX DERNIÈRES ANNÉES (chiffres Real Estech)

N°	Start-up	Montant	Date
1	ManoMano	60,0M€	Septembre 2017
2	Guest to Guest	33,0M€	Mars 2017
3	Finalcad	20,0M€	Septembre 2016
4	Meero	15,0M€	Septembre 2017
5	Habiteo	6,0M€	Novembre 2017
6	HabX	3,5M€	Janvier 2017
7	HostnFly	2,5M€	Juillet 2017
8	Deepki	2,5M€	Mars 2017
9	Bnbsitter	2,2M€	Mai 2016
10	Bureaux à partager	2,0M€	Octobre 2016
11	TravauLibs	1,8M€	Mars 2016
12	REALIZ3D	1,5M€	Septembre 2017
13	Inch	1,5M€	Octobre 2016
14	Pretto	1,3M€	Octobre 2017
15	Never Eat Alone / Workwell	1,3M€	Décembre 2016

Une quinzaine de start-up de la Real Estech ont levé plus d'un million d'euros. La catégorie la plus représentée en volume comme en valeur est la gestion avec 8 start-up dont 3 spécialistes de la location très courte durée, suivie de la construction et du financement et occupation.

UNE ACTIVITÉ AUJOURD'HUI CONCENTRÉE DANS LES MÉTROPOLIS

Quelle part de marché présentent ces start-up de l'immobilier ? Il est difficile de répondre précisément à cette question car il n'y a pas d'obligation légale à communiquer ses chiffres et que la culture start-up repose plutôt sur la discrétion. Les chiffres ci-dessous reposent majoritairement sur des hypothèses mais doivent être considérés comme un état des lieux. Il sera intéressant d'observer les évolutions d'une année sur l'autre.

LES START-UP ET LA GESTION LOCATIVE DANS LE PARC RÉSIDENTIEL LIBRE

Il y a un stock de 7 millions de logements loués en France dont la moitié est gérée par des professionnels. Ces derniers facturent un taux d'honoraires moyen de 7% pour des revenus totaux qui atteignent environ 3 milliards d'euros.

Deux types de nouveaux acteurs arrivent sur le marché. D'une part, des intermédiaires 100% en ligne qui aident les bailleurs à gérer leurs locataires. En France ces acteurs s'appellent Rentila ou Homepilot et nous estimons qu'ils représentent environ 20 000 lots, soit 0,25% du total des lots. La marge de progression est importante quand on sait que leur concurrent britannique Rentify compte à elle seule 200 000 logements dans son portefeuille.

D'autre part, il y a l'émergence de nombreuses plateformes de conciergerie pour la location courte durée (HostnFly Bnbsitter, Bnblord, etc.). La dizaine d'acteurs français gèrent environ 7 000 lots pour un revenu total de 15 millions d'euros soit environ 0,5% du marché de l'intermédiation locative. Ces chiffres nationaux masquent de fortes disparités géographiques car la location courte-durée prospère surtout dans les grandes villes. Dans les quartiers les plus touristiques de la capitale, la part de marché de ces acteurs augmentent fortement, même après la loi ALUR.

7 000

lots gérés par les plateformes de conciergerie pour la location courte durée pour un revenu de 15 millions d'euros, soit 0,5% du marché de l'intermédiation locative.

LES START-UP ET LA TRANSACTION

Il y a eu 1 million de transactions cette année en France avec un taux d'intermédiation de 70%. Le marché des agents immobiliers est très fragmenté car les 5 plus gros acteurs ont seulement 30% de parts de marché. Le total des honoraires s'élève à 5 milliards d'euros.

Les intermédiaires à rémunération fixe tel que Proprioo en France ont une part de marché très faible (<0,1%) mais leurs homologues étrangères grandissent vite. Au Royaume-Uni, où les ventes en ligne représentent 4% du marché, la start-up à honoraires fixes Purplebricks a dépassé les 50 millions d'euros de revenus en 2017, soit environ 50 000 transactions.

Il faudrait réaliser un sondage auprès des consommateurs mais entre les plateformes de prestataires, les visites virtuelles, la modélisation de l'environnement, la dématérialisation des documents de transaction, les nouveaux modes de transaction, un nombre croissant d'opération a impliqué le recours à au moins une entreprise innovante.

0,1%

Les start-up innovantes de l'intermédiation en France représentent moins de 0,1% du marché en 2017.

PART DES START-UP QUI ONT DES CLIENTS À L'ÉTRANGER

Seules 5% des start-up font plus de 20% de leur chiffre d'affaires en dehors de France et ce sont les entreprises de la construction (Finalcad, Bulldozair, Asynth) avec des positions fortes en Asie et de l'occupation (Mapwize, Workwell) avec une présence notable en Amérique du Nord.

L'internationalisation des start-up françaises de la Real Estech est vitale dans la mesure où les start-up étrangères font massivement le chemin inverse. Quelques exemples de start-up étrangères en France :

- Houzz (US) est une plateforme de mise en relation de propriétaires et d'artisans pour la rénovation intérieure. Arrivée en France en 2016, elle compte déjà 1 million d'utilisateurs.

- WiredScore (US) labélise les immeubles de bureaux en fonction de leur connectivité. Plus de 70 opérations de labélisation en cours en France, et un partenariat global vient d'être signé avec Gecina.
- WeWork (US) est le leader mondial du Coworking et il dispose déjà de 4 sites à Paris.
- Nextdoor (US) est un réseau social de voisinage déjà présent en Hollande et qui prévoit d'ouvrir une antenne parisienne dans les mois à venir.

5%

Seules 5% des start-up font plus de 20% de leur chiffre d'affaires en dehors de France.

LES START-UP ET LE CROWDFUNDING IMMOBILIER

Le crowdfunding immobilier en France a atteint presque 100 millions d'euros en 2017 contre 62 millions en 2016. A titre de comparaison, les banques prêtent chaque année environ 10 milliards d'euros aux promoteurs immobiliers. Autrement dit, en à peine 3 ans, les plateformes de crowdfunding représentent 1% des financements bancaires. La hausse des taux et la mise en place de la réglementation Bale 3 devraient faire reculer les financements bancaires au profit de ce type de financement alternatif. A l'échelle mondiale, le marché du crowdfunding immobilier s'élève 3,5 milliards d'euros en 2017 et la France est en avance par rapport à ses concurrents d'Europe continentale.

DES ENTREPRISES ÉTABLIES QUI INVESTISSENT CONSIDÉRABLEMENT

RÉPARTITION DES ENTREPRISES ÉTABLIES SELON LE NOMBRE DE START-UP AVEC LESQUELLES ELLES TRAVAILLENT

95% des entreprises établies déclarent travailler avec au moins une start-up. 63% déclarent travailler avec plus de 6 start-up et 33% déclarent travailler avec plus de 10 start-up. Les plus impliquées sont les promoteurs et constructeurs qui sont presque 60% à travailler avec plus de 10 start-up différentes alors que ce chiffre est de 15% pour les investisseurs. Ces chiffres s'expliquent en partie par la volonté des pouvoirs publics de privilégier les promoteurs qui s'associent aux start-up dans le cadre des concours tels que Réinventer Paris ou Inventons la Métropole du Grand Paris mais aussi dans des opérations de plus petite envergure.

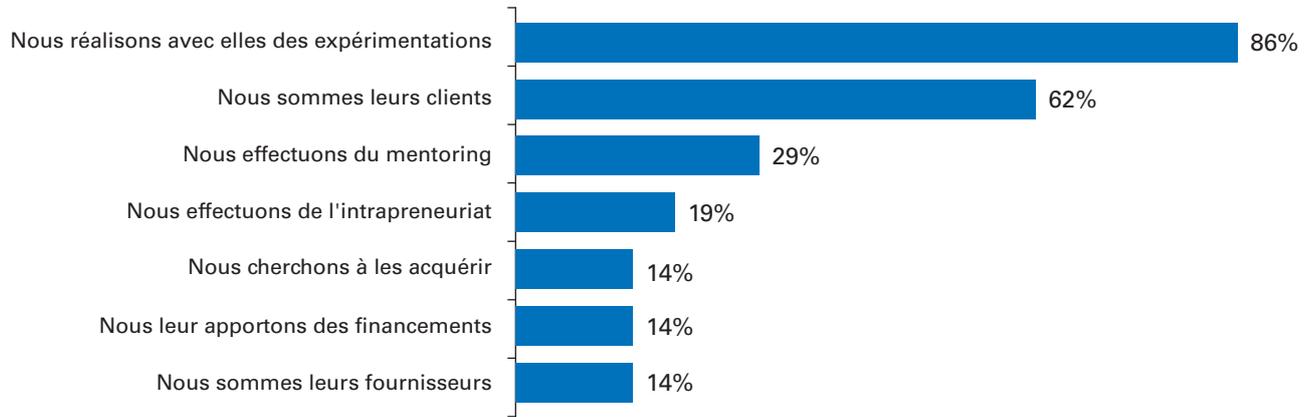
« Après un premier cycle de découverte et d'apprentissage sur les cinq dernières années, nous entrons dans une phase d'innovation plus poussée. »

Un directeur de l'innovation dans une foncière



RÉPARTITION DES ENTREPRISES ÉTABLIES SELON LE TYPE DE RELATIONS QU'ELLES ONT AVEC LES START-UP

Comment travaillez-vous avec les start-up ? (en % de répondants)



Source : résultats du questionnaire

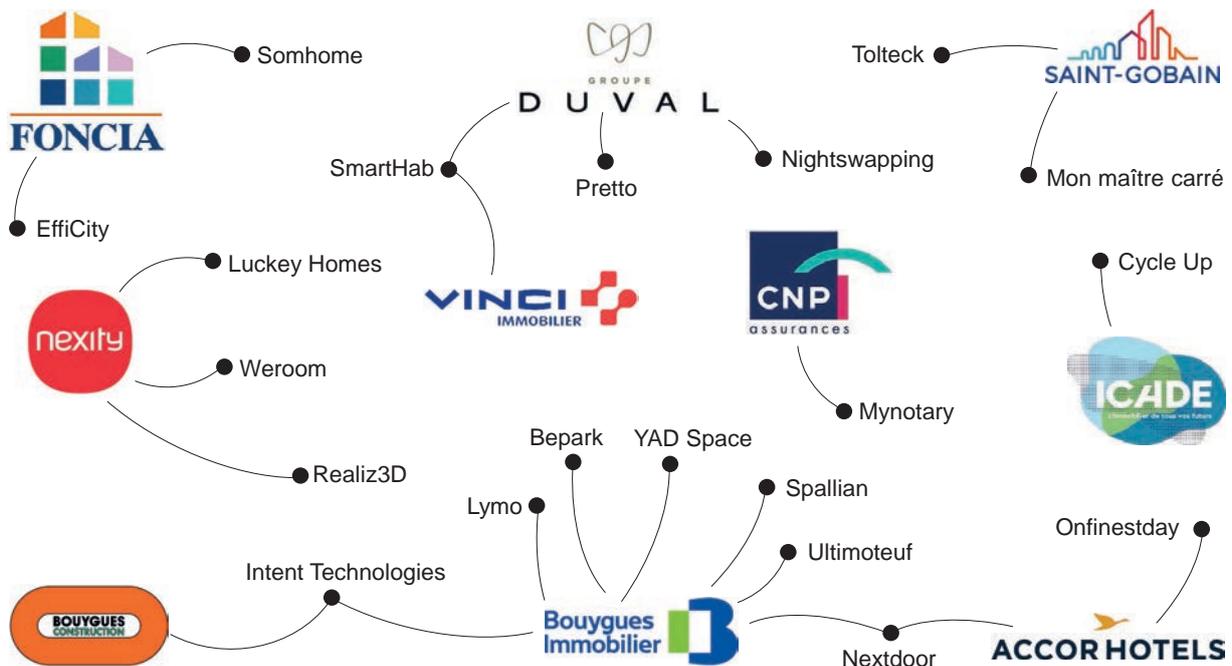
Assez logiquement la relation client-fournisseur est plus forte chez les promoteurs alors que les constructeurs sont les plus en recherche d'investissements et d'acquisitions pour accroître leur potentiel d'innovation

interne. Les modes de relation souples comme l'expérimentation laissent de plus en plus la place à des relations contractuelles et parfois capitalistiques.

PRISES DE PARTICIPATION/ACQUISITIONS DANS LES START-UP

La prise de participation en directe au capital d'une start-up est quelque chose de répandu même si cela peut parfois poser des problèmes pour les start-up

en question lorsqu'elles doivent collaborer avec des concurrents de son actionnaire.



Sous réserve des informations publiques

LES RAISONS D'UNE PRISE DE PARTICIPATION



Nouvelles technologies pour 62% des répondants



Culture innovatrice des start-up pour 57% des répondants



Intégration de nouveaux talents pour 43% des répondants

Source : Résultats du questionnaire

LES FREINS D'UNE PRISE DE PARTICIPATION

Les entreprises sont conscientes de la difficulté d'intégrer des start-up, surtout quand celles-ci sont jeunes. La main-d'œuvre est de plus en plus mobile et acquérir une start-up ne garantit pas la conservation

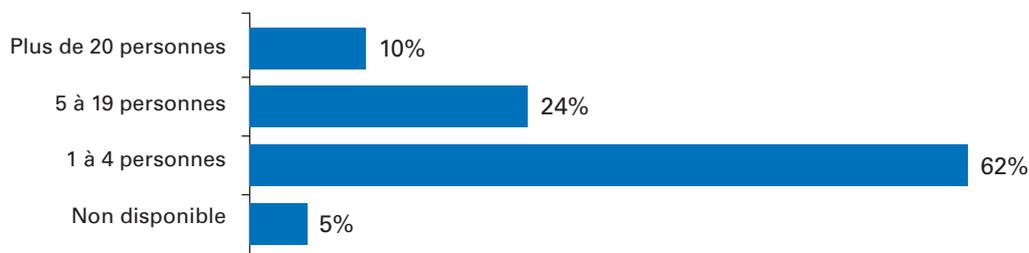
de nouveaux talents alors que la valeur de l'entreprise est essentiellement concentrée dans les mains de quelques personnes. De plus, la sélection et le suivi des participations prennent du temps en interne.

« Même avec une équipe de haut niveau, je ne serai pas capable de traiter le volume d'informations qu'est capable d'analyser un fonds dans le cadre d'un modèle d'open innovation. »

Un responsable innovation
d'un grand acteur de la promotion

LES ENTREPRISES ÉTABLIES SELON LE NOMBRE DE COLLABORATEURS QUI TRAVAILLENT SUR LES SUJETS INNOVATION

Combien de collaborateurs compte l'équipe innovation de votre entreprise ? (en % de répondants)



Source : résultats du questionnaire

« Le secteur de la Proptech et de la Real Estech sera marqué en 2018 par une valorisation sans précédent des start-up et une implication profonde des acteurs traditionnels de l'immobilier. »

Andrew Baum,
Professeur invité à Saïd Business School

Les constructeurs comme les producteurs de matériaux de construction, parce qu'ils opèrent sans doute sur un marché moins fracturé, ont les équipes innovation les plus développées. Les investisseurs ont les équipes les

moins fournies et parfois sous-traitées à des experts extérieurs comme c'est aussi le cas sur le marché nord-américain.

PERTINENCE DES INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES SELON LES ENTREPRISES ÉTABLIES ET LES START-UP

Les technologies clés pointées du doigt par les entreprises établies sont identiques à ce qu'indiquent les start-up, avec la seule nuance de la réalité virtuelle qui remonte un peu plus souvent du côté des acteurs établis sur le marché. Les technologies d'immersion et de

représentation 3D sont aujourd'hui un prérequis dans la commercialisation d'un certain nombre de programmes immobiliers tant du point de vue de l'acquisition que de la location. Les grandes entreprises les externalisent souvent auprès d'acteurs spécialisés.

Top 3 des innovations technologiques pertinentes (en % de répondantes)

Entreprises établies

75%

Réalité virtuelle

70%

Big data et analyse des données

50%

Internet des objets

37%

Intelligence artificielle

Start-up

29%

77%

27%

57%

Source : résultats du questionnaire

Conclusion

UNE SCÈNE DYNAMIQUE MAIS ENCORE LOIN DES PAYS LEADERS

Les freins au développement des start-up de la Real Estech en France sont multiples mais ce qui aujourd'hui différencie la scène française des Etats-Unis ou même du Royaume-Uni c'est son manque de financement. Les entrepreneurs sont là en nombre, de plus en plus expérimentés, ils investissent tous les segments de marché mais les financements sont trop limités pour espérer rivaliser avec les autres places fortes de la Real Estech au niveau mondial. Le financement direct par les grands groupes ne peut pas compenser l'absence d'acteurs financiers dédiés au niveau européen.

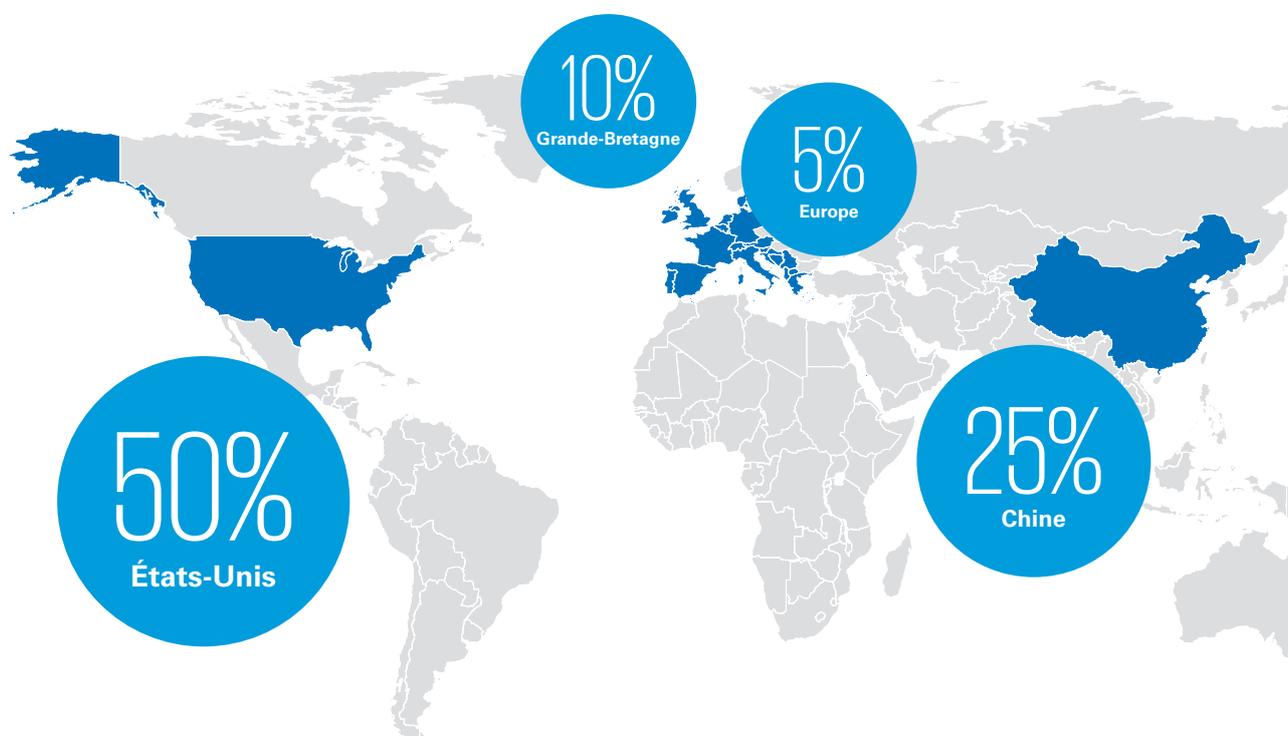
Si la France et l'Allemagne ont progressivement rattrapé une partie de ce retard dans le financement des entreprises à forte croissance, dans le secteur de la Real Estech, 50% des levées de fonds en 2017 se sont faites aux États-Unis, 25% en Asie, 10% au Royaume-Uni, la France représentant 5% de l'ensemble. Ce retard peut être comblé à travers un effort de rattrapage mêlant les pouvoirs publics, les grands groupes, les fédérations professionnelles et les innovateurs, dans une perspective européenne.

L'innovation dans le secteur immobilier n'est pas un mot tabou. Historiquement, le secteur a même vécu une révolution technologique au XIX^{ème} siècle quand les villes modernes ont été bâties. La France y a joué un rôle tout particulier, avec les Vicat, Monier, Hennebique, Haussmann... Clin d'œil de l'histoire, le plus grand incubateur de start-up du monde créé par Xavier Niel, Station F, portait à l'origine le nom de l'un d'entre eux, son concepteur et pionnier français de l'innovation immobilière, la halle Freyssinet. Paris peut devenir la capitale européenne de la Real Estech. D'ailleurs le Reed Midem a choisi la ville lumière pour son lancer son Mipim Proptech summit, événement duquel Real Estech sera partenaire.

« De plus en plus d'entreprises de l'immobilier sont en train de passer d'une phase de disruption de la Proptech à une phase d'acceptation au travers d'une adoption de plus en plus forte. »

Craig Steven-Jennings,
Associé KPMG LLP (UK).

LEVÉES DE FONDS POUR LES REAL ESTECH EN 2017



« En 2018, l'intelligence artificielle commencera à redéfinir la façon dont les données sont collectées et analysées, permettant aux propriétaires d'avoir une compréhension profonde des besoins de leurs clients et les habitudes. »

Dror Poleg, Rethinking Real Estate



Contacts

Régis Chemouny, FRICS

Associé KPMG

Responsable secteur Real Estate & Hotels

Tél. : +33 (0)1 55 68 68 18

rchemouny@kpmg.fr

kpmg.fr

Robin Rivaton

Cofondateur et président de Real Estech

robin.rivaton@realestech.eu

Vincent Pavanello

Cofondateur de Real Estech

vincent.pavanello@realestech.eu

realestech.eu

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse (« KPMG International »). KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2018 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International. Imprimé en France.
Conception - Réalisation : Markets - OLIVER - Janvier 2018.