
Location & Gestion locative

Mutation digitale

Etude prospective – Mai 2020



Depuis son lancement commercial fin 2017, Imodirect - agence immobilière 100% digitale spécialisée en location et gestion locative - a totalisé la signature de 1500 mandats de location et gestion locative partout en France, Outre-mers compris, (soit plus de 50 nouveaux mandats par mois vs 10 à 50 mandats de gestion par an en moyenne en agence traditionnelle).
Perspectives d'Imodirect à 3 ans : + de 10000 mandats en portefeuille.

Phénomène national unique en son genre, la « jeune indépendante » – digitale – poursuit son ascension : « *l'immobilier digital attirera 75% du marché d'ici 5 à 7 ans* » envisage Arnaud Hacquart, Président d'Imodirect.

Ce document constitue une étude prospective, en 3 volets, réalisée par Imodirect sur son métier et les tendances du marché.

Contenu

QUI EST « PRET » POUR UNE OFFRE DE LOCATION ET DE GESTION DIGITALE	3
Typologie des biens immobiliers en gestion digitale.....	3
Typologie des propriétaires <i>early adopters</i> de l'agence digitale.....	4
Typologie des locataires en agence digitale	5
QUELS MODELES DE TARIFICATION EN GESTION ET EN LOCATION	6
Gestion - Le forfait unique challenge le modèle des tarifs indexés au % des loyers + charges ...	6
Location - Comment le digital engendre la baisse des frais d'agence.....	7
APPETENCE POUR LE DIGITAL ET ACCELERATEURS.....	8
Agence digitale - les avantages plébiscités par les propriétaires et les locataires	8
COVID-19 - L'accélérateur inattendu	10

Sources:

Pour l'étude des typologies et tendances de marché : portefeuille de 1500 mandats ; référentiel data : 250 000 données issues des bases Imodirect.

Pour les études comparatives avec le marché global et les agences traditionnelles :

- base de données Imodirect
- CLAMEUR – association qui recense, regroupe et publie régulièrement des analyses sur le marché locatif privé en France (www.clameur.com).
- FNAIM
- INSEE

Location et gestion locative - La mutation digitale s'accélère - « *Le COVID va amplifier le phénomène de transformation de notre secteur* » affirme Arnaud Hacquart - Président d'Imodirect

Propriétés, propriétaires, locataires, tous prêts pour la bascule vers le digital

Location ou gestion, le modèle au forfait fait ses preuves et démontre l'injustice des tarifs indexés

Covid-19, effet booster sur la digitalisation dans l'immobilier

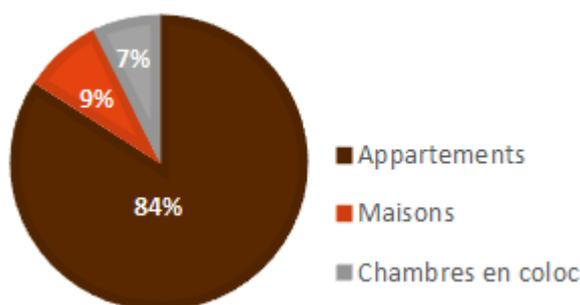
QUI EST « PRET » POUR UNE OFFRE DE LOCATION ET DE GESTION DIGITALE

Typologie des biens immobiliers en gestion digitale

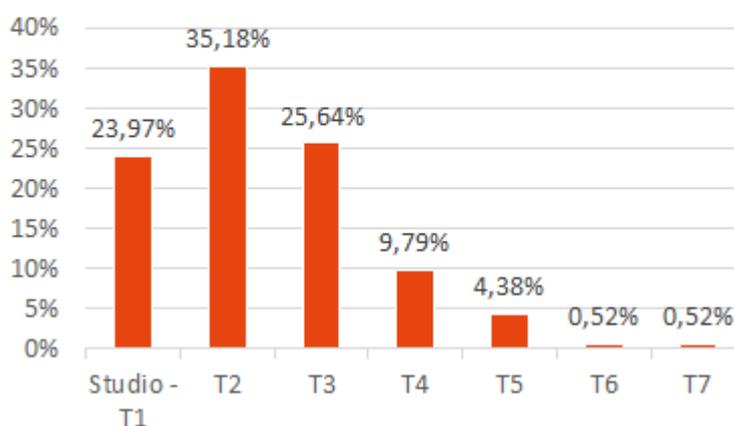
Le parc immobilier géré par l'agence digitale reflète globalement le parc privé des biens locatifs d'habitation. Ancien, neuf, Pinel, haussmannien, maison, appartement, chambres en colocation..., aucune émergence particulière, ni discrimination. Sur ce point, il n'y a pas de caractéristiques particulières liées au digital.

- Types de logements : 84,1 % d'appartements, 8,7% de maisons et 7,2% de chambres en colocation.
- Nombre de pièces : Studio et T1 : 23,9% / T2 : 35,2% / T3 : 25,6% / T4 : 9,8% / T5 : 4,4% / T6 : 0,5% / T7 : 0,5%
-

TYPES DE LOGEMENTS



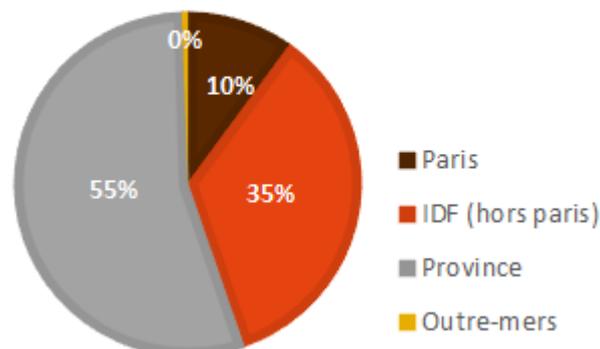
RÉPARTITION DES TYPES DE BIENS GÉRÉS PAR IMODIRECT



La représentation géographique est également en ligne avec le marché global :

10,0% de lots à Paris,
34,7% en IDF (hors Paris),
54,7% en province,
0,5% dans les Outre-mers.

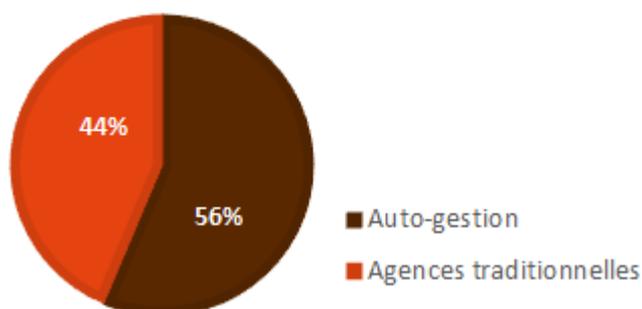
RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES CLIENTS IMODIRECT



Le passage au digital concerne 100% des biens immobiliers loués et gérés dans le parc privé français, soit un potentiel d'environ 7 millions de lots.

Typologie des propriétaires *early adopters* de l'agence digitale

PROVENANCE DES CLIENTS IMODIRECT



Un des objectifs ciblés dès le lancement d'Imodirect était d'adresser 100% du marché des bailleurs privés et non pas seulement le tiers traitant déjà avec les agences traditionnelles.

Pari réussi : aujourd'hui sur un portefeuille de 1500 mandats, **plus de 50% des clients d'Imodirect viennent de l'autogestion (56,3%) et 43,7% des agences.**

Depuis toujours, l'offre traditionnelle n'a jamais réussi à conquérir plus de 35 % du marché global. Et aujourd'hui, l'offre digitale s'avère nettement plus attractive.

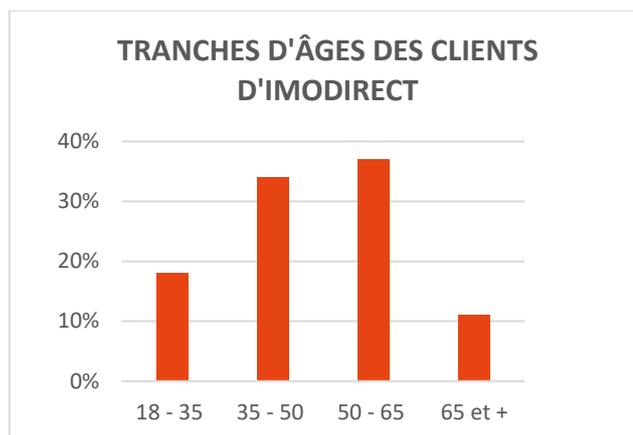
Par extrapolation, il est prédictible que **les offres digitales attireront 70% à 75% du marché d'ici à 5 à 7 ans** (sur la lignée des télécoms).

L'étude sur les caractéristiques intrinsèques des propriétaires clients d'Imodirect montre que le parc locatif est détenu à 62,82% par des hommes et à 37,18% par des femmes.

A noter que, dans les indivisions, c'est souvent l'homme qui est désigné comme *représentant*.

Abstraction faite de ce phénomène, **la réalité serait donc plus proche d'une répartition à 50/50 entre hommes et femmes.**

En termes générationnels, le digital ne représente aucune barrière à l'entrée : de 18 à 65 ans et plus, les propriétaires adoptent l'agence digitale.



Pour les propriétaires, toutes typologies confondues, l'agence digitale est ouverte et son accès totalement exempt de barrières générationnelles.

Typologie des locataires en agence digitale

Avec 95% des annonces de location en ligne, le digital est déjà largement assimilé par les locataires.

Pas de tendance particulière à dégager sur ce point sinon qu'Imodirect pousse l'expérience encore plus loin avec l'ensemble du parcours digitalisé (annonce -> dossier de location -> bail électronique).

Exception faite de la visite et de l'état des lieux qui nécessitent encore, dans plus de 85% des cas, une mission de terrain pour sécuriser la transaction, le digital représente un gain de temps et d'argent pour les locataires.

Si les visites virtuelles donnent une idée de plus en plus fidèle des logements, le *feeling* avec les lieux et leur environnement immédiat, même pour les petites surfaces, reste un critère de choix très important dans la sélection du logement par le locataire (retour terrain sur le triptyque des priorités : situation/environnement - caractéristiques du logement - rapport loyer/ressources).

De même pour l'état des lieux, l'enjeu pour les deux parties étant financier, la démarche justifie encore une prestation de terrain.

Dans le processus de transformation du métier de la location et de la gestion locative, les locataires sont acquis à la cause digitale. Leurs exigences (rapidité et économies notamment) contribuent à tirer le modèle vers le haut.

Avec un public beaucoup plus large que celui des agences traditionnelles, une migration massive du parc en autogestion et du parc en agence traditionnelle s'opère vers l'agence digitale.

La crise Covid-19 annonce l'accélération du processus. « La digue des modèles classiques cède » - Arnaud Hacquart - Président d'Imodirect

QUELS MODELES DE TARIFICATION EN GESTION ET EN LOCATION

Gestion - Le forfait unique challenge le modèle des tarifs indexés au % des loyers + charges

Imodirect est un précurseur du modèle au forfait et l'un des rares professionnels à pratiquer un abonnement forfaitaire de gestion incluant la gestion financière du bien et la gestion des incidents.

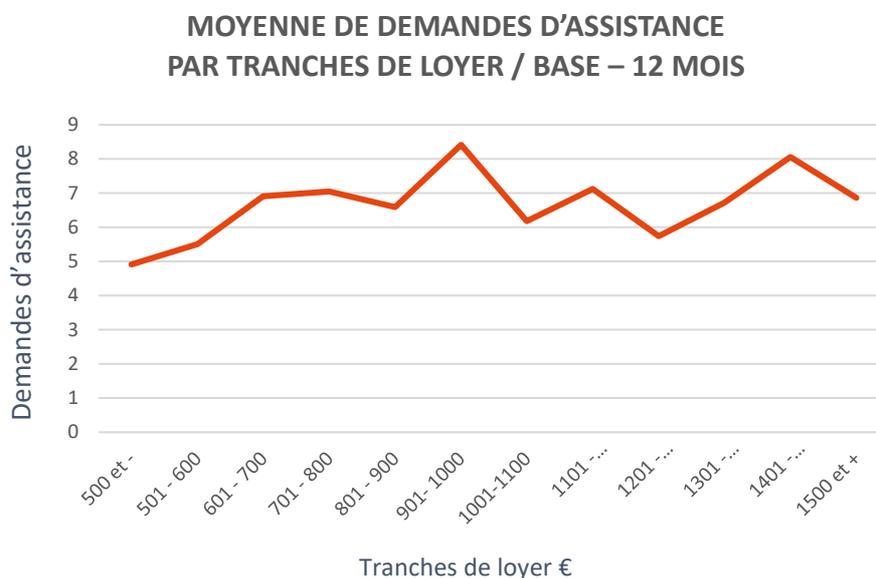
La justesse du forfait démontré par les chiffres

Le digital permet de tracer précisément l'activité des agences. A l'inverse de 99% des agences classiques et des propriétaires en autogestion, Imodirect comptabilise l'ensemble des demandes émanant des propriétaires et des locataires de manière standardisée. Appels, mails, assistance en ligne, chat ; demandes, incidents, informations, quels que soient sa nature et le moyen de la communiquer, la plateforme Imodirect enregistre et qualifie chaque demande.

Après une analyse poussée sur la nature des demandes, leur quantité, les délais de traitement et la satisfaction client, la conclusion est sans appel : **il n'existe aucune corrélation entre le loyer, la surface, le nombre de pièces et le nombre de demandes à traiter.**

Les chiffres ci-dessous parlent d'eux-mêmes :

Imodirect dispose à ce jour d'une base représentative du parc national de l'activité d'assistance en gestion locative.



Ce constat est une « bombe » pour la profession : il démontre que la facturation au pourcentage sur les loyers pour la gestion, pratiquée par la majorité des agences, n'est pas un système de facturation au juste prix.

Focus rentabilité

Il existe effectivement des logements, des propriétaires ou des locataires qui génèrent de nombreuses demandes mais, contrairement à l'idée reçue, les grandes surfaces ou les loyers élevés ne sont pas plus chronophages pour le gestionnaire, qui gère en moyenne 5 à 8 demandes par an et par logement, quel que soit le loyer.

En réalité, les vrais générateurs d'incidents ne sont ni la surface ni le loyer mais l'électricité, la plomberie et la serrurerie – présents dans tout logement.

Autre constat à l'inverse des préjugés : les maisons individuelles génèrent 25% d'incidents en moins que les biens en copropriétés qui présentent davantage d'aspects « à risque » (parties communes, relations de voisinage, dégâts des eaux en étage...)

Le modèle digital d'Imodirect démontre qu'avec un parc d'un minimum de 1000 lots, une plateforme spécialisée et une organisation d'équipe expérimentée, **un tarif forfaitaire tout inclus à 24,90€ TTC mensuel par lot est possible et rentable, pour l'agence ET pour les bailleurs.** Par exemple, pour un loyer de 1000€, la réduction des coûts de gestion pour le bailleur est déjà de l'ordre de 800 euros annuels.

Le système au forfait est définitivement plus juste.

Location - Comment le digital engendre la baisse des frais d'agence

Depuis 2014, les frais de location pour les locataires sont plafonnés par la loi ALUR. Imodirect va plus loin dans la réduction des coûts et démontre qu'ils peuvent-être réduits jusqu'à 50% avec un modèle de facturation au m².

En termes de réduction des dépenses, il s'agit de repenser le logiciel : **il n'est plus juste de pénaliser propriétaire et locataire avec des variations de tarifs selon les zones.**

Pourquoi les frais de locations sont-ils plus élevés à Paris – où les biens se louent très vite et donc à moindre coûts pour l'agence – qu'en Province, où au contraire les mises en location, plus longues, génèrent des coûts plus importants pour l'agence ?

Désormais, l'enjeu est d'ouvrir les services des professionnels de la location à tous, pour sécuriser les transactions, objectiver et apaiser la relation entre les propriétaires et les locataires.

Pour un tarif unique de 10€/m², il est possible aujourd'hui d'offrir une prestation haut de gamme sur l'ensemble du territoire (annonces boostées sur 40 sites, visites jusqu'à signature de baux, 60 points de contrôle pour chaque dossier de location, bail avec signature électronique, état de lieux d'entrée avec vue 360°).

Ce modèle, au juste prix, rencontre un franc-succès auprès des bailleurs, des locataires et garantit une bonne rentabilité.

Le modèle digital, par la rationalisation des processus et des méthodes de mise en location, fait « exploser » cette habitude de vouloir maximiser les tarifs en fonction de la demande. Le digital permet de simplifier les tarifs et de les diminuer.

APPETENCE POUR LE DIGITAL ET ACCELARATEURS

Agence digitale - les avantages plébiscités par les propriétaires et les locataires

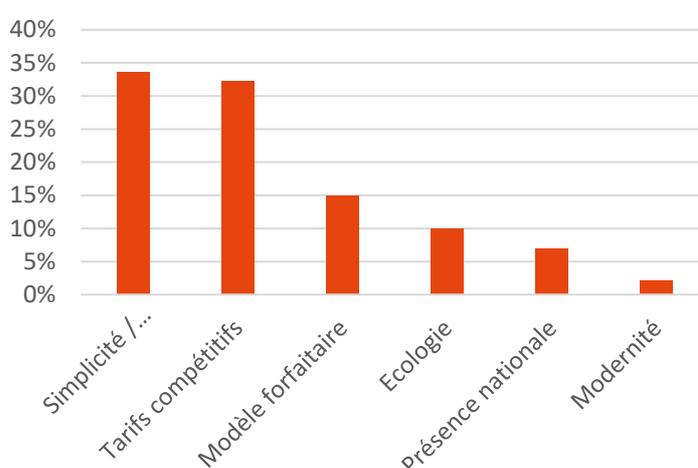
Le choix des propriétaires

A partir de 6 critères donnés, une enquête a été réalisée auprès de 500 propriétaires sur leur classement par ordre de priorité des raisons qui les ont motivés à signer un ou plusieurs mandats chez Imodirect.

- AGENCE IMMOBILIÈRE DIGITALE - LES MOTIVATIONS DES BAILLEURS

Le classement est le suivant :

1. Simplicité/Souscription immédiate
2. Tarifs compétitifs
3. Modèle forfaitaire
4. Écologie (emprunte Carbone et zéro papier)



A l'instar de toutes les études sur la digitalisation des métiers, la simplicité de l'offre avec souscription immédiate (47%) et les tarifs sont les deux critères qui se distinguent nettement en tête du classement.

Le premier avantage pour le consommateur est la compréhension rapide du périmètre des services proposés par le prestataire (transparence) avec possibilité d'y souscrire « tout de suite » et le tarif qui en découle.

L'appétence pour le *Zéro papier* et, plus largement, **l'importance de l'impact écologique, est classé devant la présence nationale.** Ce dernier, critère incontournable de sélection de notre agence par les bailleurs en 2018, recule face au *green* qui compte désormais parmi les *must have*, et permet aux agences digitales d'accroître leur longueur d'avance sur les agences classiques.

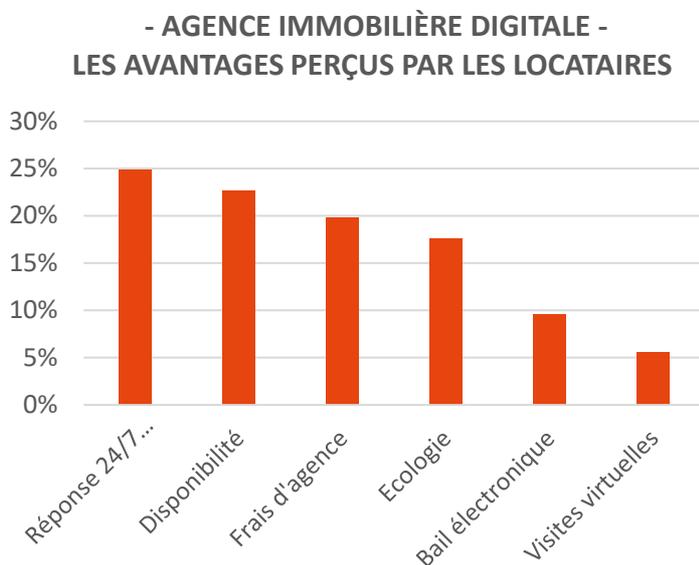
Enfin la modernité, bonne dernière, ne fera plus partie des critères de sélection à la prochaine enquête : à l'évidence, c'est « la base ». La modernité n'est plus un critère de choix mais le choix en lui-même.

Les avantages côté locataires

Pour analyser leur ressenti sur l'approche digitale de notre métier, une enquête a été réalisée également auprès de 500 locataires sur les critères d'avantages perçus à classer par ordre de priorité:

Le classement est le suivant :

1. Réponse 24/7 aux annonces de location
2. Disponibilité
3. Tarifs de location
4. Écologie (empreinte carbone, zéro papier)
5. Signature électronique du bail
6. Visites virtuelles



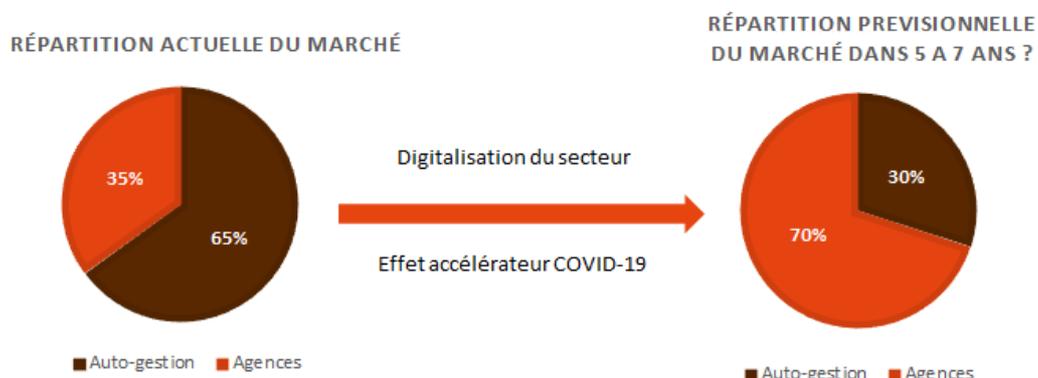
Tous plébiscitent le traitement automatisé des réponses à annonces. En effet, mail ou téléphone, le digital permet de répondre à toutes les demandes (plus de 300 par jour) grâce à un système de mise en contact direct pour les rendez-vous de visite et la constitution des dossiers de location en ligne. **Cela représente un vrai plus pour les candidats à la location par rapport aux propriétaires et aux agences classiques.** Deux tiers des candidats n'ont jamais de réponse à leurs demandes d'informations complémentaires ou de visites; la majorité des agences physiques répondent aux appels téléphoniques sur des plages horaires souvent réduites.

Surprenant : avant toutes les nouveautés qu'apportent les solutions digitales, **l'aspect disponibilité fait partie des préférences.** La communication avec l'agence reste primordiale. Souvent lacunaire dans les agences traditionnelles, et irrégulière avec les bailleurs particuliers, la digitalisation et les nouvelles technologies permettent à présent de gommer très largement l'écueil.

Le tarif reste bien évidemment un élément très important pour les locataires qui ont de nombreux frais lors d'un changement de domicile nécessitant donc une mobilisation importante de ressources financières.

Simplicité, disponibilité, transparence, zéro papier, tarifs, l'agence digitale performe et gomme les écueils des agences traditionnelles.

COVID-19 - L'accélérateur inattendu



La situation des propriétaires et des locataires se répercutent sur les agences : visites, dossiers de location, états des lieux, signature de mandats, préavis ; là où les agences classiques s'arrêtent, les agences digitales ont réponse à tout.

Au-delà des solutions digitales immédiates, les problématiques liées au confinement amènent propriétaires et locataires à comparer les solutions et les offres.

Plus facile d'ouvrir une *home page* qu'une porte d'agence en état de confinement. Preuve en est pour Imodirect : le nombre de signatures de nouveaux mandats est supérieur en 2020 par rapport à la même période en 2019.

Sur le point des agences en elles-mêmes, finances, locaux, embauches, continuité de service, tarifs... la crise COVID-19 s'avèrera fatale pour certaines agences ou franchises traditionnelles ; les agences digitales quant à elles sont et restent opérationnelles.

Sur de nombreux sujets économiques et sociaux la crise COVID-19 engage des remises en question profondes. L'immobilier en fait partie : en 2 mois, l'évolution vers le digital est passé d'une évidence à une nécessité. Déjà lancée, elle s'accélère, à grande vitesse, sans équivoque ni retour possible, et modifie un pan entier du vieux monde de l'immobilier.

« Cette crise va amplifier le phénomène de transformation de notre secteur ; la digue des modèles classiques cède », affirme Arnaud Hacquart – Président d'Imodirect.

-- FIN --



L'agence immobilière simple et rentable

SUR TOUTE LA FRANCE



www.imodirect.com
www.imodirect.com/lastory
<https://www.imodirect.com/leflyer>

A propos d'Imodirect

Depuis son lancement commercial fin 2017, Imodirect - agence immobilière 100% digitale spécialisée en location et gestion locative - a totalisé la signature de 1500 mandats de location et gestion locative partout en France Imodirect, outre-mers compris, (soit plus de 50 nouveaux mandats par mois vs 10 à 50 mandats de gestion par an en moyenne en agence traditionnelle). Perspectives d'Imodirect à 3 ans : + de 10000 mandats en portefeuille.

Dirigeant

Arnaud Hacquart – Paris Dauphine - Multi entrepreneur depuis 1995 dans les secteurs de l'informatique, d'Internet, du cloud et des télécom, actionnaire et administrateur de Pxiotel ; actuellement Président associé d'Imodirect, il en assure la direction générale et opérationnelle.

Contact

Stéphanie Kerromen / stephanie.kerromen@imodirect.com / 06 13 53 02 09

Imodirect, SAS au capital de 1 000 000 d'euros, enregistrée au RCS de Paris sous le n°791.203.946 – Titulaire de la carte professionnelle n° CPI 21022016000003819 délivrée le 04/02/2019 par la CCI de Paris –