

Customer Success Story



PriceHubble



Entreprise Sociale
pour l'Habitat
en Seine et Marne



Pourquoi FSM - Groupe ARCADE utilise PriceHubble pour optimiser sa stratégie immobilière en tant que bailleur social



Olivier Barry, Directeur Général de FSM, et Yassine Belaidi, Directeur de la Relation Clients de FSM, se sont prêtés au jeu de l'interview et nous expliquent pourquoi le bailleur social a fait le choix des solutions PriceHubble pour affiner ses stratégies immobilières.

Bonjour Olivier, bonjour Yassine, pouvez-vous nous présenter vos activités en quelques mots ?

Olivier Barry : FSM est une ESH - Entreprise Sociale pour l'Habitat. Nous nous définissons comme des concepteurs et animateurs de cadres de vie et proposons une offre de logements abordables pour les populations modestes de Seine et Marne. Je dirige l'entreprise, et Yassine est Directeur de la relation clients : il gère tout l'aspect relationnel avec nos clients locataires et fait en sorte que nos résidents soient heureux là où ils vivent. Nous avons deux types de clients : nos locataires particuliers, et nos clients professionnels à qui nous louons des locaux (entreprises de services, associations, acteurs institutionnels, mairies, commerçants, professions libérales).

Si nos cibles premières sont les étudiants et les familles modestes, nous

avons pour projet de développer très prochainement une offre d'habitat spécifique pour les seniors (avec le label HSS - Habitat Service Senior) ainsi que des produits d'accession sociale à la propriété.

Quels étaient vos besoins en termes de données et d'estimation immobilière ?

Yassine Belaidi : La loi ELAN, qui organise la réforme du logement social en France, a été un véritable déclencheur : elle permet en effet aux bailleurs sociaux depuis 2018 de vendre une partie de leur patrimoine pour que les locataires puissent acheter leur logement. C'est ce que l'on appelle la vente HLM. Ces ventes, qui étaient auparavant marginales, constituent aujourd'hui une part essentielle de la stratégie des bailleurs sociaux. Dans ce nouveau cadre nous avons donc besoin d'augmenter notre expertise en termes de

valorisation des biens de notre parc. Nous cherchions des opérateurs et prestataires qui puissent nous fournir des données granulaires, en nombre, certifiées et récurrentes sur les prix de marché.

Quel a été votre processus de sélection pour trouver votre prestataire idéal ?

Olivier Barry : Notre première rencontre avec PriceHubble a eu lieu à Station F, dans le cadre du partenariat qui lie le Groupe Arcade (dont FSM est une filiale) à l'incubateur Impulse Partners (avec lequel travaille PriceHubble) pour organiser des pitches et des rencontres avec des startups pouvant fournir des solutions intéressant les filiales de notre groupe. C'est à cette occasion que nous avons rencontré Loeiz Bourdic, Directeur général de PriceHubble en France, qui a eu 3'30 pour nous présenter ses solutions comme les autres participants. J'ai par la suite repris contact avec lui car les outils présentés, très novateurs, me semblaient réellement pertinents pour les activités de vente HLM du Groupe ARCADE.

Pourquoi avoir choisi PriceHubble ?

Yassine Belaidi : Au-delà de la première et très bonne impression que nous avons eu sur le potentiel de vos solutions, il était indispensable pour nous d'avoir un outil qui soit déclinable et

granulaire sur des marchés moins tendus que Paris et la petite couronne, tels que la Seine et Marne. La rapidité avec laquelle nous obtenons les chiffres qui nous intéressent a été un autre élément différenciant : dans le monde de l'immobilier traditionnel, il faut 7 à 8 mois pour réaliser les chiffres dont nous avons besoin. Avec PriceHubble, il faut moins de 48h pour la valorisation d'un portefeuille de 1 000 lots.

Olivier Barry : A ce stade de notre développement il devenait indispensable d'avoir un partenaire qui puisse concentrer sur une seule plateforme la totalité des données nécessaires pour l'analyse d'un lot ou d'un immeuble. L'évolutivité permise par PriceHubble a définitivement orienté notre choix : être capable de suivre la valorisation dans le temps pour un même lot sans avoir à repartir de zéro nous permet de gagner un temps considérable.

Au quotidien quelles sont vos utilisations concrètes de nos solutions ?

Yassine Belaidi : Nous utilisons en premier lieu PriceHubble pour nos **activités de vente à la découpe**, à destination de nos locataires ou de personnes externes qui souhaiteraient acquérir un logement dans notre parc. Nous réalisons les estimations immobilières dont nous avons besoin, pour évaluer le marché à la vente des zones où nous

“ Nous pensons que la réactivité, la pertinence et les analyses en temps réel fournies par PriceHubble peuvent nous permettre de faire la différence.

- Olivier Barry, FSM

sommes implantés. Nous utilisons vos solutions en second lieu pour **évaluer le marché locatif** : notre stratégie de développement nous amène à intervenir sur des communes où nous n'avions jusqu'ici aucune activité, il est donc intéressant pour nous d'avoir des outils d'analyse de risques pour voir où nous implanter, avec quel positionnement et avec quelle offre. Nous analysons le potentiel et les besoins du quartier ou de la commune, les données socio-démographiques et les services disponibles à la population qui nous permettraient de valoriser notre tarification et les prochains programmes immobiliers que souhaitons développer à court ou moyen terme.

Quelle est pour vous la valeur ajoutée des solutions PriceHubble dans vos activités ?

Olivier Barry : PriceHubble nous permet de combler les carences qui existaient chez nous en termes d'analyse des marchés immobiliers. Ces outils nous permettent de faire des évaluations "en masse", factuelles et objectives. Pour tenir nos objectifs (le Groupe Arcade

envisage en effet de multiplier par deux ses projets de développement sur le créneau du logement social), il est indispensable de migrer vers des pratiques nouvelles, d'exploiter le potentiel du big data et de mettre à profit l'intelligence artificielle dans le secteur immobilier. Nous pensons que la réactivité, la pertinence et les analyses en temps réel fournies par PriceHubble peuvent nous permettre de faire la différence sur le marché très concurrentiel du logement social.

Enfin pour conclure, recommanderiez-vous à vos collègues ou bailleurs sociaux d'utiliser PriceHubble ?

Olivier Barry : Oui, et au quotidien ! Comme je vous l'expliquais plus tôt, nous faisons partie du Groupe Arcade : nous constituons une véritable famille de pensée et sommes tous conscients de la nécessité d'utiliser de nouveaux outils. Non seulement nous recommandons PriceHubble, mais nous cooptons les autres filiales du groupe pour les inviter à utiliser vos outils. Quand on y croit, on en fait profiter nos collègues.

“ Avec PriceHubble, il faut moins de 48h pour la valorisation d'un portefeuille de 1 000 lots.

- Yassine Belaidi, FSM

A propos de PriceHubble

PriceHubble est une startup spécialisée dans le big data et l'intelligence artificielle pour les marchés immobiliers. Forte d'une équipe de plus de 90 personnes, elle développe les solutions digitales d'estimation et d'analyse immobilière les plus fines du marché. Les solutions PriceHubble sont utilisées à la fois par des acteurs institutionnels (promoteurs et investisseurs), et des acteurs qui souhaitent apporter à leurs clients particuliers une meilleure transparence sur les marchés (banques, agents, conseillers) en France, en Allemagne, en Suisse, au Japon et en Autriche. Elle a ouvert des bureaux à Paris, Zürich, Berlin, Vienne, Amsterdam et Tokyo.

www.pricehubble.com



Loeiz Bourdic

Directeur PriceHubble France

loeiz.bourdic@pricehubble.com

À propos de FSM

Les Foyers de Seine-et-Marne, actifs depuis plus de 95 ans, est un des principaux bailleurs sociaux de Seine et Marne. Ils géraient au 31/12/2018 un parc de 8 700 logements. Outre les logements familiaux, il construit des résidences, divers foyers et des logements étudiants. Les Foyers de Seine-et-Marne produisent des habitats responsables, garantissent quotidiennement et durablement la sécurité et le confort de vie de ses locataires par des prestations attractives tout en participant au développement harmonieux de la cité. Depuis 2015, ce sont 634 nouveaux logements qui ont été livrés et 30 vendus en moyenne chaque année.

www.fsm.eu