

Orpi

ORPI ET PLUG & PLAY LANCENT UNE PLATE-FORME PROPTech À PARIS

Orpi, premier réseau immobilier français¹, et Plug & Play, incubateur historique de la Silicon Valley, s'associent pour lancer leur première plate-forme d'innovation dédiée à la PropTech² en France. Cette nouvelle « verticale » prévoit d'accueillir une trentaine de start-up par an.

Orpi entre de plain-pied dans la PropTech

Cette verticale, portée par deux acteurs, permet à chacun de mettre ses expertises au service de l'éclosion des start-up. Orpi, en tant que **fondateur**, apportera sa connaissance métier afin de détecter les futures pépites qui vont venir révolutionner le marché immobilier et le métier d'agent. L'accompagnement de Plug & Play offrira aux start-up le cadre nécessaire pour concrétiser leur projet. Cette collaboration va permettre aux entrepreneurs d'être dans les meilleures conditions possibles pour faire aboutir et éprouver leur projet.

« C'est un moment clé de notre évolution. Notre partenariat avec Plug & Play nous donne une longueur d'avance sur le marché très concurrentiel de l'immobilier. Le réseau Orpi est fier d'être fondateur de cette verticale qui nous fait entrer de plain-pied dans la PropTech. »

Christine Fumagalli
Présidente du réseau Orpi

Au côté d'Orpi, **plusieurs acteurs partagent la même vision de l'innovation** et se rassemblent autour de la plate-forme Smart Cities de Plug&Play comprenant trois autres verticales qui sont : Sustainability (énergies renouvelables), la Mobility, l'IOT (objets connectés) : BNP PARIBAS REAL ESTATE, Europcar Mobily Group, Fundacion iberCaja, RENAULT NISSAN MITSUBISHI, ARVAL, BOB, LE FIGARO, COVEA.



« Le marché immobilier est un des plus vieux marchés au monde, mais il ne s'est pas transformé aussi vite que nos vies quotidiennes. Ce qu'on veut faire avec cette plate-forme d'innovation, c'est mettre en place un écosystème où ceux qui ont une bonne idée pour économiser l'énergie, pour réserver, acheter ou louer des maisons pourront tester leurs solutions et si elles changent vraiment la vie des gens, alors on pourra les accélérer. Je crois profondément au potentiel français. »

Saeed Amidi,
CEO de Plug and Play

Le rôle d'Orpi au sein de la plate-forme : co-construire l'innovation

L'innovation fait partie de l'ADN d'Orpi depuis de nombreuses années : **très tôt la coopérative a su prendre le virage du digital** en proposant des innovations à ses clients, telles que la signature électronique, la visite 3D ou encore le test de l'attractivité du bien avec Orpi Avant-Première.

En tant que **commerçant de proximité**, Orpi est également engagé depuis longtemps dans la revitalisation des centres villes. C'est donc tout naturellement qu'aujourd'hui la coopérative fait bouger les lignes en venant piocher des idées disruptives en lien avec les Smart Cities. Convaincu qu'il est préférable de travailler collectivement, Orpi a choisi l'**open innovation pour co-construire l'avenir des métiers de l'immobilier**.

« Nous voulons répondre à toutes les préoccupations de nos clients pour leur habitat. Avec ce lancement, nous ne restons pas dans une posture passive mais co-construisons l'innovation avec les start-up qui ont intégré la verticale PropTech. »

Christine Fumagalli
Présidente du réseau Orpi

Au sein de la plate-forme, Orpi intervient lors de deux phases :

LORS DES BATCHS :
phase de présentation par les start-up.

Cette étape regroupe un grand nombre de jeunes pousses qui viennent défendre leurs projets devant de potentiels investisseurs. Le réseau Orpi, lors de cette phase, est à l'écoute des entrepreneurs qui imaginent de nouvelles solutions utilisant des technologies innovantes liées à l'habitat de demain, la mobilité, les transports intra et inters urbains ou encore à l'environnement.

LORS DES DEALFLOWS⁴ :
il s'agit d'une rencontre privilégiée (et plus active) entre Orpi et les start-up issues de son cœur de métier.

Dans cette phase, plus « immobilier centric », Orpi interroge les start-up pour qu'elles réfléchissent sur des domaines spécifiques prédéfinis par le réseau : assurances, fintech, gestion locative... Dans une logique de co-construction, Orpi suivra de près ces idées pouvant même aller jusqu'à une collaboration étroite avec les start-up pour réorienter et adapter l'innovation au plus proche des besoins métier.

Avec cette verticale PropTech, Orpi insufflé un esprit d'innovation jusqu'aux fondements du métier. Pendant longtemps, les acteurs de l'immobilier ont innové autour du « **marketing de l'annonce** » avec la **géolocalisation, le home staging, l'espace client, etc.** Aujourd'hui Orpi se positionne dans une réflexion réellement « client centric ». Les innovations de demain doivent venir **enrichir l'expérience client, en se concentrant sur ses besoins**. Outils de communication au sein d'une copropriété, clés remplacées par les smartphones, capteurs qui vont détecter les fuites d'eau, voire innovations permettant de fluidifier les relations entre bailleurs et locataires ou d'apporter des solutions d'accès au logement aux personnes en contrat professionnel précaire... sont autant d'innovations qui viendront améliorer le quotidien des clients et des acteurs de l'immobilier.

Non, les agents immobilier ne vont pas disparaître !

Les hommes et les femmes du réseau Orpi ont la conviction que l'immobilier de demain sera **phygital**, c'est-à-dire qu'il mêlera à la fois **innovations technologiques et interventions humaines**. Aujourd'hui, les nouvelles technologies constituent une vraie source d'inspiration pour améliorer le marché de l'immobilier et le métier d'agent. En revanche, **elles ne remplaceront pas le service d'un agent immobilier** tant les transactions immobilières sont **engageantes**. Les innovations technologiques sont des supports qui apportent à l'agent immobilier des solutions techniques et servicielles innovantes, lui permettant ainsi de se concentrer sur une mission de conseil à forte valeur ajoutée.

« L'enjeu pour l'avenir du métier c'est d'enrichir la transaction immobilière d'une relation humaine augmentée, parce que les nouvelles technologies nous aideront à encore mieux accompagner nos clients. Ils attendent du conseil, de l'engagement et de l'empathie ! Et notamment Les Millennials. »

Christine Fumagalli
Présidente du réseau Orpi

¹ En nombre d'agences

² PropTech : contraction des termes «Property Technology», la PropTech désigne la transformation du marché de l'immobilier

³ Pitch : présentation orale d'un projet

⁴ dealflows : flux d'affaires potentiels

twitez cette info

À propos d'Orpi

Avec plus de 1 250 points de vente et près de 7 000 collaborateurs, Orpi est aujourd'hui un acteur incontournable et est le leader de son secteur en nombre de points de vente. Créé en 1966 à l'initiative de plusieurs agents immobiliers qui décident de mettre en commun leur fichier de biens, Orpi est le premier réseau historique immobilier en France. La singularité d'Orpi réside dans son organisation en coopérative. Ce sont plus de 900 associés qui partagent les valeurs coopératives de partage, de solidarité, d'engagement. Orpi se positionne comme facilitateur de projets pour ses clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires, syndic de copropriétés. En décembre 2015, ORPI s'associe avec 25 acteurs majeurs de la profession pour créer le site Bien'ici.

orpi.com



CONTACTS MÉDIAS
MONET+ASSOCIÉS

T : 01 45 63 12 43

Alexandra Grange : ag@monet-rp.com - 06 03 94 62 47
Julie Adam : julie@monet-rp.com - 07 86 82 60 61