

COVID-19 : Après 2 semaines de confinement, le marché de l'immobilier est-il paralysé ?

Face à la crise sanitaire due au Coronavirus, le gouvernement a décidé de confiner la population française pour éviter tout contact physique. Difficile d'imaginer une telle situation lorsqu'on sait qu'il faut visiter physiquement le bien immobilier avant d'envisager de faire une offre d'achat et que le marché de l'immobilier repose essentiellement sur le contact humain.

Les agences immobilières ont été dans l'obligation de fermer leurs portes, au même titre que les bars, les restaurants et tous les établissements jugés « non essentiels ».

Comment le marché de l'immobilier réagit-il à cette crise du Coronavirus ?

C'est tout un secteur qui est mis à mal. Les projets immobiliers d'achat ou de vente tournent au ralenti, les visites sont annulées, les demandes de prêts bancaires sont retardées et la signature chez le notaire repoussée. Cela a donc bien évidemment des conséquences négatives sur le marché de l'immobilier. Mais malgré la situation, les prix de l'immobilier ne devraient pas connaître de baisse brutale. Alors comment continuer d'avancer dans son projet immobilier ? En faisant appel aux startups issus de la proptech qui ont digitalisé leurs process et qui sont toujours sur le pont en cette période de crise.

La digitalisation est d'ailleurs l'une des forces de WELMO, 1ère agence immobilière en ligne. « A l'aide des nouvelles technologies, nous réinventons le process de la vente immobilière en proposant une solution qui rassemble les atouts de la vente entre particuliers et ceux de la vente par un professionnel » explique Jimmy DELAGE, co-fondateur et directeur commercial chez WELMO.

« Nos agents sont habitués à travailler de cette manière puisque c'est le concept même de notre startup : travailler à distance à l'aide des nouvelles technologies. Nos vendeurs peuvent prendre directement un rendez-vous téléphonique ou visio-conférence en ligne avec nos agents. Nos experts sont formés pour effectuer des estimations précises des biens immobiliers à distance pour pouvoir ensuite accompagner les vendeurs jusqu'à la fin de leur projet. De plus, nos acheteurs peuvent directement pré-réserver une visite en ligne. Elles se font habituellement physiquement mais peuvent se faire désormais en visio-conférence. Nous permettons également aux acheteurs de voir le bien grâce à la géolocalisation, les plans 2D/3D et la visite virtuelle, de quoi se projeter plus facilement qu'avec de simples photos. Dans 95% du temps, nous ne nous déplaçons pas pour vendre un bien immobilier, c'est le propriétaire qui effectue lui-même les visites. Ce concept plait, nous avons un taux de recommandation de 30%. » explique Nicolas GAY, co-fondateur WELMO.

« Nous ne nous contentons pas uniquement de faire de la vente immobilière mais d'apporter une solution unique et adaptée à tous types de besoins regroupant les diagnostics, le financement, les travaux, le déménagement, l'assurance, etc. La vente et l'achat d'un bien immobilier est un projet de vie à la fois excitant et anxiogène, où nous avons besoin de conseils. WELMO permet en ce sens de répondre à ce besoin et même de rendre cette expérience agréable. » ajoute-t-il.

Si le vendeur trouve les futurs acquéreurs de son bien immobilier, il faudra tout de même prendre son mal en patience. Les notaires sont eux aussi amenés à travailler à distance, se pose alors la question de la signature de l'acte authentique. Grâce à l'organisation de visio-conférences, acheteurs

et vendeurs pourront très bien procéder à une signature électronique, il suffit juste de trouver le notaire qui accepte de travailler ainsi.

Aussitôt le confinement levé, il est très probable que les agences immobilières soient prises d'assaut. En espérant qu'on n'ait pas à faire face à une pénurie de biens immobiliers encore plus importante qu'avant l'arrivée du Coronavirus. Pour l'heure, il reste encore difficile de se positionner là-dessus.

En attendant la fin du confinement, le process mis en place par WELMO depuis 4 ans permet de gérer un projet de A à Z à distance. « En cette période de confinement, notre modèle est une solution adaptée. Il n'est donc pas nécessaire de reporter son projet de vente. Malgré ces 2 semaines de confinement, nous continuons à commercialiser des biens immobiliers et réceptionner des offres d'achat grâce à nos outils technologiques mis en place. » conclut Nicolas GAY.