

J'ai testé le Meetic immobilier

Nouvelles technologies: Episode 6/6 Immodating est un «site de rencontres» entre locataires et régies pour une relation de longue durée.



Pour Carlo Sommaruga, secrétaire général de l'Asloca, l'uberisation des services immobiliers est inéluctable.

Image: STEEVE IUNCKER-GOMEZ / STEEVE IUNCKER-GOMEZ

La recherche d'appartement sera-t-elle bientôt une sinécure? Malgré la pénurie à Genève, les sites de régies ou d'annonces ne font pas toujours un usage très innovant des technologies. Ils se limitent généralement à une alerte e-mail lorsqu'un bien se libère. Et ne sont pas forcément compatibles avec les smartphones. Les visites virtuelles à 360° restent une exception.

En France, le site SomHome est conçu comme un site de rencontres: il met en relation le locataire idéal avec le propriétaire idéal selon des critères prédéfinis, sans avoir à passer par une agence et donc payer des frais. En Suisse, ces frais sont moindres, donc peu de propriétaires cherchent à court-circuiter les régies. Ainsi le site Immodating.com, basé à Neuchâtel, facilite plutôt l'interaction entre les locataires et trois régies partenaires: le groupe Bernard Nicod, M3 real Estate (anciennement «CGi Immobilier») et FM Management. Il propose de constituer un dossier de candidature en ligne et d'augmenter ses chances grâce à un coaching dossier ou un certificat de solvabilité.

Le prix

Immodating est gratuit pour les locataires. En option, un coaching dossier personnalisé est proposé pour 19 francs et un certificat de solvabilité pour 29 francs. Les régies, elles, paient entre 14 et 39 francs par objet afin de gérer les dossiers plus facilement et pour trouver le locataire rêvé.

L'inscription

Nous complétons un profil avec coordonnées, critères de recherche, motif de déménagement, particularités (fumeurs? enfants? animaux? sources de bruit?). Nous devons télécharger une photo et les documents usuels d'un dossier de location (copies des pièces d'identité, trois dernières fiches de salaire et attestations de l'office des poursuites).

Le jour J

Nous souscrivons au coaching dossier payant: «Le dossier peut être radicalement

Par Sophie Simon

Articles en relation

Les bébés d'Uber et Co partent à l'assaut de Genève

Uberisation Pressing, autopartage, santé, restauration, immobilier, finance, ménage, baby-sitting, droit: plus aucun secteur d'activité n'échappe à l'uberisation. Nous avons testé ces nouveaux services. Plus...

Par Sophie Simon 28.06.2016

J'ai testé l'«Airbnb du dîner»

Uberisation Episode 1/5 Aller manger chez un inconnu et le payer pour ça, un concept qui semble avoir du mal à décoller à Genève. Plus...

Par Sophie Simon 29.06.2016

J'ai testé le Pressing Drive

Uberisation: Episode 2/5 Le service On My Way propose de déposer et récupérer ses habits dans une station-service. Plus...

Par Sophie Simon 29.06.2016

J'ai testé l'Uber du ménage

Uberisation: épisode 3/5 Batmaid et Book a Tiger débarquaient il y a un an sur un marché gangrené par le travail au noir. Permettent-ils d'en sortir? Plus...

Par Sophie Simon 30.06.2016

J'ai testé le docteur en ligne

Uberisation: épisode 4/5 Sur Tondocteur.ch, on peut consulter un médecin par webcam. Plus...

Par Sophie Simon 30.06.2016

amélioré pour éviter les refus avec des conseils précis et personnalisés.» On nous promet une analyse «sous toutes les coutures» grâce à une comparaison avec les 7000 dossiers déjà traités. A notre grande surprise, le dossier d'analyse nous est transmis instantanément par e-mail après le paiement en ligne, ce qui suppose une analyse automatisée. Sur une dizaine de pages, nous découvrons nos points forts: «Solvabilité élevée, pas de poursuites, couple marié, pas d'animaux», et nos points faibles: «Pas de garants.» Pourtant, il n'est recommandé d'ajouter un garant que si notre revenu est inférieur à 3 fois le loyer, ce qui n'est pas notre cas.

S'ensuivent plusieurs suggestions standards pour améliorer notre dossier: postuler pour un objet avec moins de compétition (un logement moins bien situé, moins grand, ou plus cher), commander un certificat de solvabilité (payant) car les attestations de poursuites vierges sont parfois falsifiées ou contournées avec un changement d'adresse, joindre un garant, obtenir une attestation de résidence (pour s'assurer qu'un déménagement récent n'a pas été entrepris afin d'éviter d'apparaître aux poursuites), ajouter une personne de référence à notre dossier (connue de la gérance, et de préférence pas le locataire précédent). Si le dossier invite à identifier dans son réseau des personnes qui connaîtraient quelqu'un à la gérance, via Facebook ou LinkedIn, il ne donne aucune indication pour les propriétaires (exemple: comment les trouver via le cadastre).

Pour rire, nous avons postulé pour un appartement via Immodating. Aucune réponse ne nous est parvenue à ce jour...

L'envers du décor

Le cofondateur d'Immodating, Jim Hershkovitz, vit à Genève. «En théorie, on espérait que les régies puissent sélectionner de bons profils grâce à nous. En pratique, on constate qu'elles n'ont aucun mal à en trouver pour les biens de moins de 3000 francs. Au-delà, elles manquent de candidats et nos listes deviennent utiles. Notre service s'est donc réorienté en logiciel de gérance.» Pourquoi ne pas avoir couplé ce service de candidature à celui de recherche d'appartement? «On se pose régulièrement la question. Les régies n'ont pas besoin d'annonces en plus, et certaines ont signé des exclusivités avec d'autres sites.»

Alexis Minkoff, administrateur de la régie partenaire FM Management, avait «envie d'une image de marque moderne, et de faciliter la vie des clients. «Aujourd'hui trois quarts de nos demandes arrivent par voie électronique via Immodating. A part dans le luxe, car les gens passent par des agences de relocation.» Il est convaincu que cela permet d'améliorer le respect envers les locataires. «Avec les inscriptions papiers, les locataires n'ont pas toujours de retour immédiat. Grâce à Immodating, ils peuvent savoir s'ils ne sont pas sélectionnés et chercher rapidement des alternatives. Auparavant, certains dossiers étaient classés sans suite, maintenant grâce au système de «matching», on peut leur proposer autre chose.»

Carlo Sommaruga, secrétaire général de l'Asloca, estime que l'uberisation des services immobiliers est inéluctable. Il craint des problèmes de «données personnelles. Malgré les déclarations faites, on n'a pas la certitude qu'elles ne seront pas utilisées. Et avec l'automatisation des candidatures il y a un risque de voir l'appréciation subjective des dossiers disparaître. Est-ce qu'une femme enceinte ou une personne âgée auront toujours la priorité?»

(TDG)

(Créé: 03.07.2016, 19h48)