

Conseils en financement immobilier

L'accompagnement global pour vos projets

La fintech suisse en pleine croissance Resolve (anciennement e-Potek) réaffirme sa mission: identifiée jusqu'à présent comme spécialiste du prêt hypothécaire, l'entreprise exprime sa volonté de transformer le conseil indépendant (financement immobilier) en une expérience holistique et personnalisée. Pour ce faire, elle s'appuie sur le meilleur de la technologie, combiné à l'expertise de ses conseillers.

RESOLVE



En seulement quatre ans d'existence, Resolve s'est fait une place sur le marché suisse: la société - qui occupe 35 collaborateurs et a dépassé les 500 millions de financements pour l'année 2021 - propose, au-delà du seul taux hypothécaire, un accompagnement global. «Il s'agit de prendre en compte tous les aspects touchés par la décision d'acheter ou de refinancer son bien immobilier, tels que la prévoyance, la fiscalité, la succession, etc.», indique Romain Dequesne, CEO de Resolve.

Partenaire de référence en Suisse

Depuis sa création en 2018, la *start-up* genevoise - devenue une *scale-up* dynamique - a pour ambition d'accompagner les décisions financières de ses clients, notamment au moment clef qu'est l'achat immobilier. C'est dans ce but que les co-fondateurs d'e-Potek, Florian Bienefeld, ingénieur en microtechnique, et Yannis Eggert, spécialiste en financement, ont développé dans un premier temps une plateforme numérique. Celle-ci permet de valider la capacité d'achat du client, de monter son dossier de financement et d'interagir avec un conseiller. «Tous nos outils informatiques sont conçus à l'interne et répondent aux problématiques soulevées par nos courtiers en hypothèque», tient à préciser Romain Dequesne.

Pour Resolve, le montage financier et la négociation des meilleurs taux hypothécaires ne sont pas suffisants: en effet, l'achat immobilier représente souvent le projet d'une vie. Le rôle des conseillers est d'accompagner les futurs acquéreurs tout au long du processus et de leur apporter un éclairage complet sur la question du financement. L'achat immobilier apparaîtra alors comme une véritable opportunité, permettant d'optimiser la situation de chacun.

La bonne stratégie

Si la numérisation est inscrite dans l'ADN de Resolve, les aspects technologiques se doivent d'être au service de l'humain. Le profil financier d'un client est passé au crible et mis en relation avec les critères des divers partenaires financiers: les algorithmes effectuent plus de 1000 calculs pour valider la capacité d'achat d'un particulier sur un projet donné. Un *matching* purement scientifique en découle, entre l'acquéreur potentiel et le prêteur qui lui correspond le mieux. Il n'en reste pas moins important de passer du temps avec les clients: cela permet aux conseillers de mieux comprendre les tenants et aboutissants des projets. «Un expert est attiré à chaque futur acquéreur et l'accompagne du début à la fin du processus. Il l'aide à anticiper chaque étape, afin qu'il puisse vivre cette expérience en toute sérénité», ajoute le CEO de Resolve. Pour ces prestations, les particuliers n'ont en général rien à payer, puisque Resolve est rémunéré directement par les partenaires financiers.

Resolve a mis en place trois pôles, respectivement dédiés aux particuliers, à la clientèle «premium» et aux professionnels de l'immobilier (courtiers, promoteurs, etc.). Bien que cette société mise sur les échanges entre collaborateurs, chacun travaille dans son domaine de compétences: une équipe spécialisée en assurance et prévoyance vient ainsi apporter son appui aux courtiers en financement. Présente dans plusieurs régions romandes (Genève, Vaud, Valais), ainsi qu'en Suisse alémanique (Zurich), Resolve prévoit d'ouvrir de nouvelles succursales à travers la Suisse. ■

CARLA ANGYAL

Resolve

Place de Saint-Gervais 1 - 1201 Genève - Tél. +41 22 566 01 10 - www.resolve.ch