

## Transactions facilitées

# Le Romand Evo-Home veut améliorer l'expérience des acheteurs

La truelle et le marteau viennent à l'esprit bien avant les plates-formes numériques lorsque l'on pense aux outils de l'industrie du bâtiment. Pourtant, l'architecture a mis en œuvre la conception assistée par ordinateur dès les années 1980 et les agences immobilières modélisent en 3D depuis une décennie au moins les biens qu'elles ont en vente. La société genevoise evo-home a fait un pas de plus en développant une plate-forme transactionnelle qui unit visualisation, suivi de projet et signature électronique, afin de mettre l'acheteur au centre du processus de construction.

Acheter un appartement sur plan est le rêve de nombreuses familles. Pour accomplir ce qui sera souvent l'investissement d'une vie, il n'est pas rare qu'elles engagent toutes leurs ressources financières. Commence alors un parcours complexe de deux à trois ans entre les divers corps de métier, le promoteur et le chef de chantier quant aux choix – sols, papiers peints, cuisines ou sanitaires –, aux devis, aux délais et aux factures. «Le monde de l'immobilier est un univers de pierre et de ciment, c'est peut-être pour cela qu'il est encore peu numérisé», observe Jonathan Wiszkowski, *product director* pour la société evo-home.

Née à Genève en 2017, evo-home propose une plate-forme qui permet de visualiser en 3D un appartement ou une villa qui n'existe pas encore, d'en faire varier les revêtements de sol ou de paroi pour aider l'acheteur dans ses choix, de modifier la structure de l'espace et la répartition des pièces, mais aussi de centraliser les informations liées aux travaux: devis reçus, devis acceptés, délais et échéances, factures reçues, contrôlées et approuvées. Imaginez le configurateur d'une marque automobile auquel on ajouterait l'interactivité et la faculté de signer numériquement des documents, donc de les valider de manière contractuelle.

## Une aide réputationnelle

Dans un secteur soucieux de sa réputation comme l'est l'industrie immobilière, la transparence que cette suite logicielle apporte est un atout certain, assure Jonathan Wiszkowski. À la fois logiciel de visualisation, de gestion de projet et d'aide à la décision, la plate-forme d'evo-home peut intervenir lors



Jonathan Wiszkowski.

de la commercialisation d'un immeuble, par exemple, en permettant aux prospects de voir sous toutes les coutures le bien qu'ils envisagent d'acquérir. Une fois l'acte d'achat signé, elle donnera au nouveau propriétaire les moyens de suivre le chantier et d'interagir directement avec les divers intervenants durant les 24 à 36 mois que dure un chantier. Conçu sur le modèle du «software as a service» (SaaS), la plate-forme d'evo-home est facturée sur la base du nombre d'appartements ou de villas gérés et du nombre de modules activés. La plate-forme est en effet conçue comme une bibliothèque d'applications, visualiseur, configurateur, réviseur, qui se greffe sur le cœur transactionnel. Et l'on peut aussi bien imaginer un groupe d'entreprises collaborant directement sur ce dispositif qu'un agent immobilier ou un chef de chantier recevant des documents papier qu'il téléchargera dans le système pour les partager avec les parties prenantes.

«Des études ont montré que les professionnels de l'immobilier consacraient jusqu'à

30% de leur temps à des tâches répétitives: relance des clients, des soumissionnaires, ou contrôle des délais, explique Jonathan Wiszkowski, et les échos que nous avons de nos partenaires indiquent qu'un même collaborateur peut gérer 30% à 40% de lots supplémentaires avec notre outil».

## Développement prévu à l'international

Le développement de la plate-forme est assuré en interne par evo-home, qui offre également son savoir-faire de concepteur de solutions logicielles sur mesure à des tiers. Ainsi, cette entreprise née pour aider les lotisseurs et les agences immobilières dans leur marketing en produisant du matériel promotionnel, y compris du matériel numérique, a-t-elle investi simultanément deux nouveaux marchés avec sa plate-forme: la gestion de projets et le développement de solutions numériques ciblées exclusivement sur le domaine immobilier.

De dix collaborateurs au printemps 2022, evo-home est passé à quinze aujourd'hui. Le personnel est réparti entre Genève, la France et l'Espagne. Alors qu'à ce jour, la plupart des clients de la société sont en Suisse romande, avec quelques mandats en France, en Belgique et aux Caraïbes, evo-home ne cache pas ses ambitions en Europe francophone. Des acteurs importants du marché français ont récemment montré de l'intérêt pour les produits de la société, qui compte déjà Losinger Marazzi, Swissroc ou l'entreprise générale Norwood dans sa clientèle. Le numérique n'est-il pas un langage universel? ■

CESARE ACCARDI