Démocratiser la gestion immobilière

YVERDON-LES-BAINS ■ Julian Bruno a créé, en partenariat avec la start-up yverdonnoise Wavemind, une plateforme pour permettre aux propriétaires de gérer leurs biens de A à Z, comme un professionnel. Une révolution est en marche.

Des lois spécifiques à suivre, des délais et des formes strictes à respecter en cas de notifications, un dialogue à entretenir avec des locataires, une comptabilité complexe, etc.: gérer un bien immobilier, c'est tout un art, ou plutôt tout un métier. Et pourtant, des jeunes entrepreneurs se sont lancés le défi de rendre accessible à tout un chacun l'administration d'un tel bien, via une plateforme inédite en Suisse, baptisée Ebail. De la publication d'annonces sur Internet à la conclusion-résiliation de contrat, en passant par une procédure de poursuite ou de mise en demeure, l'application Internet permet une gestion de A à Z des baux, pour quinze à 75 francs par mois, en fonction du nombre de biens. Seule contrainte: mettre à jour, manuellement, les données à travers l'interface.



Julian Bruno, Alain Fresco et Romain Therisod (de g. à dr.) ont uberisé la gestion immobilière. Facile à utiliser pour un débutant et meilleur marché qu'un professionnel, le site Ebail promet de chambouler la branche. C. Md

Une première romande

Lancé il y a à peine un mois, le site Internet est le fruit d'un partenariat entre les trois cofondateurs de Wavemind, à savoir Romain Therisod, Alain Fresco et Muaz Ganiji, et Julian Bruno, un ancien gérant d'immeubles de la région de Montreux. Et c'est bien de ce dernier qu'est venue l'idée d'Ebail. «J'ai toujours été impressionné par le formalisme presque excessif qui règne dans cette branche, confie Julian Bruno. En réalité, un propriétaire privé est presque obligé de mandater un professionnel pour gérer correctement ses biens. Et je voulais que ça change.»

De la théorie à la pratique

Si le Vaudois avait trouvé un concept novateur, fallait-il encore le réaliser. Il s'est alors mis à la recherche d'ingénieurs en développement de logiciels. Et c'est en publiant une simple annonce sur Internet qu'il a trouvé l'équipe yverdonnoise de Wavemind, basée à Y-Parc. «Nous sommes toujours intéressés par des produits innovants et des défis», souligne Alain Fresco. Avant de se lancer, les quatre jeunes ont donc commencé par évaluer le marché, mais ils se sont rapidement aperçus qu'il n'existait, en Suisse romande, aucun logiciel destiné aux particuliers sans formation dans l'immobilier.

Le seul hic, dans ce beau projet: le coût de sa réalisation. Car si Julian Bruno avait déjà imaginé une maquette détaillée de sa future plateforme, il n'avait pas imaginé que sa conception vaudrait son pesant d'or. «Le premier devis comptait environ mille heures de développement pur (*ndlr: c'est-à-dire sans prendre en compte les discussions, les phases de test, etc.*), confie-t-il. J'ai donc cherché à mettre en place un partenariat pour limiter les coûts.»

C'est donc une chance que le projet ait intéressé les jeunes de Wavemind, diplômés de la Haute Ecole d'ingénierie et de gestion du canton de Vaud (HEIG-VD). Car au final, la création de l'application a plutôt demandé 1500 heures de développement. «Le concept nous plaisait, mais je crois que c'est surtout le fait d'être accompagnés et conseillés par un expert dans le domaine qui nous a convaincus de nous lancer, renchérit Alain Fresco. Comme ça, chacun amène véritablement sa pierre à l'édifice.»

Coup de pied dans la fourmilière

L'une des difficultés principales à laquelle les quatre jeunes ont été confrontés, c'est justement la paperasse. Fédéralisme oblige, chaque canton a ses spécificités. «Cela va même jusqu'à la couleur du papier sur lequel imprimer les lettres types!», ajoute Alain Fresco, qui a sué pour mettre en place 72 modèles différents. «Par exemple, certains documents doivent être certifiés par l'Etat. Nous avons donc dû obtenir l'accord de chaque canton et nous adapter à ses exigences, raconte Julian Bruno. Comme nous avons chamboulé le système, ils ne nous ont pas vraiment aidés. Mais certains ont été conciliants, alors que d'autres, comme Vaud et Genève, beaucoup moins.»

Aujourd'hui, Ebail compte cinq abonnements, mais l'objectif de ses concepteurs est d'atteindre les 200 membres d'ici à fin 2019 (*lire encadré*). Des nouvelles fonctionnalités, comme l'établissement d'un état des lieux via smartphone, sont en cours de développement.

CHRISTELLE MAILLARD ■

Un gros potentiel

Avec plus de 55% de sa population qui est soumise à un contrat de bail, la Suisse est le pays qui recense le plus de locataires parmi les membres de l'Union européenne, selon la dernière statistique Eurostat. «En Suisse romande, près de 600 000 logements sont en location, commente Julian Bruno. Evidemment, tous n'appartiennent pas à des privés, car c'est souvent des grands groupes qui sont propriétaires. Mais si nous arrivons à toucher ne serait-ce qu'un pourcent du tiers de ce marché, soit 2000 biens, ce serait génial.» C'est pourquoi Ebail ne cible pas uniquement les particuliers, mais aussi les petites et moyennes entreprises ou agences immobilières. C. Md ■