

La PropTech fait bouger l'industrie

2018 s'annonce comme l'année du *venture* en immobilier, avec des *corporates* qui s'invitent dans les levées et un fonds *venture* dédié en pleine création sur le continent.

Sophie Da Costa



En 2017, Vinci Immobilier et Nexity ont tous deux signé leur « première fois ». Ces deux grands *corporate* de l'industrie immobilière ont investi en direct au capital de deux *start-up*, avec, respectivement, une prise de participation dans SmartHab pour le premier, l'appli permettant d'intégrer des objets connectés dès la construction de bâtiments, et Luckey Homes pour le second, *start-up* dédiée à la gestion des locations de courte durée. Jusqu'à présent, le groupe coté fondé par Alain Dinin n'investissait qu'indirectement, à travers des fonds *venture*. Faut-il y voir le signe d'une vraie prise de (capital)-risque de la part des grands *corporate* de l'immobilier et le début d'une nouvelle ère pour le financement de la PropTech française ? Une chose est sûre : 2017 a été un tournant dans les levées de fonds de *start-up* en immobilier (incluant l'*hospitality*) avec plus de 80 M€ collectés à travers une trentaine de tours de table, selon les données de CFNEWS IMMO (voir nos tableaux en pages 52 et 58).



Le Montieur

Une entrée timide dans le venture

Comparée à la FinTech, la FoodTech ou la MedTech, l'industrie immobilière est longtemps restée - c'est le cas de le dire - immobile face au tourbillon des *start-up* et de leur offre disruptive, quand bien même toute sa chaîne de valeur est impactée : la conception, le financement, la transaction, la gestion et l'occupation. Avec l'arrivée de nouvelles technologies ou de nouveaux concepts comme le BIM, la réalité virtuelle ou même le carnet numérique du bâtiment, le sujet de l'innovation s'est imposé à l'agenda des professionnels de l'immobilier. Timidement d'abord à travers la création de directions de l'innovation, d'incubateurs internes ou de partenariats avec des accélérateurs ou des *start-up*. Rarement sous l'angle du *venture*. Seuls Nexity et Bouygues Immobilier ont pris assez tôt le chemin du

« *L'écosystème se met en mouvement* »

Olivier Wigniolle,
directeur général,
Icade.

capital-risque. A partir de 2014, Alain Dinin, P-dg de Nexity, toujours à l'affût des dernières innovations du marché, a décidé d'investir indirectement à travers plusieurs fonds *venture* : Booster 1 et Newfund 2 de Newfund, les fonds Demeter 3 et Demeter 6 Amorçage de Demeter Partners, ainsi que le fonds Elaïa Delta, d'Elaïa Partners. Bouygues Immobilier, a, lui, été le premier promoteur à lancer son propre fonds de capital-risque en 2015, baptisé BIRD et prenant des participations minoritaires (de l'ordre de 10 %) au capital de *start-up* dont les innovations l'intéressent. En 2017, il s'est ainsi invité chez Spallian, qui développe une appli destinée au *property management*. Mais de tous les acteurs de l'immobilier, le plus actif dans le *venture* est assurément le Groupe Duval. Pauline Duval, fille du fondateur Eric Duval et *business angel* à titre personnel, inculque une véritable culture de l'innovation au sein de ce groupe familial qui poursuit depuis 2014 une approche entrepreneuriale du financement. En 2017, il a participé aux tours de table de plusieurs *start-up* : Pretto, SmartHab ou encore Happybreak, en amorçage avec son *family office* Imfined.

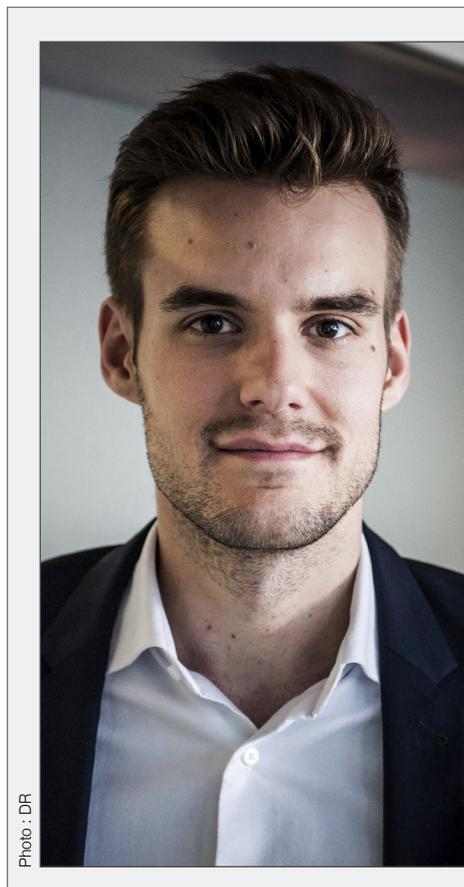


Photo : DR

Robin Rivaton,
président,
Real Estech Europe.

Icade, pionnière des foncières cotées

Du côté des foncières cotées, l'une des rares à s'être lancée dans le capital-risque est Unibail-Rodamco. Cela date de janvier 2017 et s'est fait de façon indirecte. Après avoir créé un incubateur interne (UR-Lab) et un programme d'accélération des *start-up* (UR-Link), la foncière cotée au CAC 40 a franchi le pas en investissant 15 M€ dans deux véhicules gérés par Partech Ventures : le fonds d'amorçage Partech Entrepreneur et le fonds de capital-risque Partech VII. Une

Real Estech Venture se lance

*L'*initiative est à mettre au compte de la jeune association française Real Estech Europe, dédiée à l'innovation dans l'immobilier, avec le dynamisme économiste Robin Rivaton, son fondateur et président, à la manoeuvre. En parallèle de la création de cette nouvelle structure il y a tout juste un an, un véhicule de capital-risque dédié à l'immobilier en Europe continentale est en train d'être structuré et c'est une première. Baptisé Real Estech Venture, le closing de ce fonds devrait avoir lieu au premier semestre de cette année, avec une taille minimum visée d'une quarantaine de millions d'euros. Real Estech Venture s'est déjà lancé dans l'approche de tous les

plus grands corporate du marché, qui se montrent très intéressés par cette initiative. « Nous voulons réunir une vingtaine de lignes dans ce fonds, afin de faire émerger de futurs leaders du secteur ou de nouvelles « business unit » au sein d'acteurs établis de l'immobilier, explique Robin Rivaton, qui a par ailleurs co-signé le premier livre blanc dédié à la Real Estech avec Pauline Duval. Ces derniers comprennent l'intérêt d'investir dans ce fonds, dont l'objectif est de permettre à de jeunes entreprises prometteuses d'atteindre une taille critique. » Reste à savoir quels seront les sous-segments sur lesquels misera le véhicule. Real Estech Europe en a identifié quatre : le financement, la construction, la PropTech, et l'occupation, et espère déployer ses premiers fonds dès cette année.

autre foncière cotée a également osé l'aventure du capital-investissement : Carmila, qui ne fonctionne en la matière qu'au coup de coeur. Pas de ligne budgétaire dédiée, mais des opportunités d'investir en minoritaire dans de jeunes enseignes prometteuses dans l'univers de la restauration ou de la coiffure. L'an passé, elle a ainsi pris une participation de 15 % chez Aug'Car, une jeune société créée par la chaîne de boulangeries à l'ancienne et haut de gamme Augustin. Avant cela, elle était entrée au capital de Square maker, *start-up* spécialisée dans le croque-monsieur revisité, ainsi que de La Barbe de Papa, un coiffeur-barbier nouvelle génération. Dans leur grande majorité, les grands ténors du segment de l'immobilier coté préfèrent accompagner l'innovation - à travers des incubateurs - plutôt que la financer.

Les levées de fonds des *start-up* de la PropTech en 2017

START-UP	STADE DE LEVÉE	ACQUÉREURS	MONTANT*
MEERO	1 ^{er} tour	Kima Ventures - Fjilabs - Global Founders Capital Aglae Ventures - Alven Capital - White Star Capital	15
HABITEO	3 ^e tour	Serena Capital - Aster - Denis Fayolle	6
SPALLIAN	1 ^{er} tour	Bird - CDC	2,8
CONNECTED SPACE MANAGEMENT (CSM)	1 ^{er} tour	Personne(s) physique(s)	1,4
PRETTO	Amorçage	Business Angel(s) - Groupe Duval	1,3
SMARTHAB	Amorçage	Groupe Duval - Vinci Immobilier - La Nouvelle République Centre Ouest - Anaxago - Business Angel(s)	1,3
MAPWIZE	1 ^{er} tour	Nord Creation - Finarpa	1,2
HUBSTAIRS	1 ^{er} tour	Art de Vivre Investment - Arthur Media Group Business Angel(s)	1,2
CHERCHEMONNID	1 ^{er} tour	"Normandie Participations - Nfactory 5M Ventures"	1,16
HOMELoop	1 ^{er} tour	Personne(s) physique(s)	1
MYNOTARY	1 ^{er} tour	Open CNP	1
PROPRIOO	1 ^{er} tour	Kima Ventures - Global Founders Capital	1
SIMPLY MOVE	1 ^{er} tour	Pays de la Loire Participations (ex Idee) Ouest Angels Capital - Business Angel(s)	1
FUNDIMMO	1 ^{er} tour	Business Angel(s) - Fondateur(s)	0,8
IMODIRECT	1 ^{er} tour	Business Angel(s)	0,5
COMET MEETINGS	1 ^{er} tour	Business Angel(s) - Personne(s) physique(s)	0 - 3
LIVSTY	Amorçage	Sia Partners	n.d.
XTREE	1 ^{er} tour	Vinci Construction	n.d.

* Montant (en M€)

Source : CFNEWS IMMO

Foncière des Régions a ainsi pris le parti de rejoindre l'incubateur Immowell Lab. D'autres ont signé des partenariats avec des accélérateurs, comme Impulse Partners porté par Thomas Le Diouron. La seule qui a amorcé une véritable politique de l'innovation, c'est Icade en créant un incubateur, puis en ouvrant une Maison des *start-up* qui a déjà accueilli 25 pousses et qui en héberge actuellement quinze, dont certaines ont conclu des partenariats avec la filière immobilière de la Caisse des Dépôts. Icade est par ailleurs la seule à avoir créé sa propre *start-up* : Cycle Up, qui développe une plateforme digitale de recyclage

1 000 000

CARTES DE VISITE ÉCHANGÉES

24 200

ACTEURS INCONTOURNABLES
DE L'IMMOBILIER

20 000+ M²

DE ZONE D'EXPOSITION

5 000

INVESTISSEURS

100

PAYS

Enregistrez-vous dès maintenant en ligne
ou contactez nous
mylene.billon@reedmidem.com



13.16 MARS 2018

THE WORLD'S LEADING PROPERTY MARKET

PALAIS DES FESTIVALS
CANNES, FRANCE

MIPIM.COM

mipim



Photo : DR

des matériaux de construction sur les chantiers. Dotée de 3 M€ en capital, elle a été lancée à 50/50 avec Egis et pourrait bientôt ouvrir son capital à d'autres acteurs de l'immobilier. Mais il serait faux d'affirmer que les foncières cotées n'ont pas pensé à devenir des capital-risqueurs.

**Eric Duval, fondateur,
et Pauline Duval,
directrice générale,
Groupe Duval.**

Accompagner plutôt que financer

Au sein de la Fédération des sociétés immobilières et financières (FSIF), les sociétés d'investissement immobilier cotées (SIIC) se sont posé la question de co-investir ensemble dans des *start-up*. « Sur ce projet précis, nous en sommes finalement venus à la conclusion qu'il était préférable d'accompagner cette *start-up* en lui permettant de tester son concept dans nos immeubles, indique Olivier Wigniolle, directeur général d'Icade. Etre investisseur en capital et client peut être une bonne solution dans certains cas : tout dépend du secteur d'activité dans lequel la *start-up* se développe ». C'est là l'un des principaux obstacles au financement de la PropTech par les *corporate* de l'immobilier, couplé à celui de devoir la plupart du temps se positionner en *earlystage*, impliquant des risques financiers plus élevés. Mais Godefroy Jordan, fondateur de SmartHab,

ne le voit pas de cet œil. « Avoir un investisseur au capital, qui est aussi son client, cela donne beaucoup de confiance et de facilité pour initier la coopération commerciale, surtout que les clients étant financièrement intéressés, ils s'engagent plus. Le problème, c'est de n'avoir qu'un investisseur ! Nous en avons trois, qui sont minoritaires et qui ne sont pas dans une logique d'acquisition. Ils entrent en *corporate venture*, avec la même stratégie qu'un fonds d'investissement, sur du moyen terme et avec des attentes de rentabilité équivalentes à celles de leurs capitaux propres. Un projet vendu 1,5x, ce n'est que du bonus pour eux. »

Les BA en tête de ligne

Comme pour tous les autres secteurs d'industrie, ce sont les *business angels* (BA), les *family offices* (FO) et les fonds de capital-risque, qui composent majoritairement les tours de table. Ceux réalisés en 2017 l'ont encore confirmé : les BA sont les premiers soutiens financiers des *start-up* immobilières,



Photo : DR

capables d'intervenir dès la phase d'amorçage. Souhaitant généralement rester discrets, ils sont présents aux tours de table de SmartHab, Connected Space Management, Comet Meetings, Pretto, Hubstairs, Imodirect ou encore Fundimmo. Au rang des fonds de capital-risque, plusieurs sont impliqués, des plus prestigieux comme Kima Ventures de Xavier Niel (prise de participation dans Meero et Proprioo), à Newfund (Luckey Homes), Alven Capital (Meero), Serena Capital (Habiteo), en passant par des fonds plus régionaux comme Nord Création (Mapwize)... Mais aucun ne se dédie exclusivement à l'immobilier, ni en France, ni même en Europe. Selon Godefroy Jordan, l'explication vient du

L'équipe de Meero, à Paris. Cette start-up de production photo et vidéo compte atteindre 100 personnes d'ici la fin de l'année 2018.

Meero a levé au total 15 millions d'euros auprès de Xavier Niel, Fabrice Grinda, Aglaé Ventures, GFC, Alven Capital et White Star Capital.



Photo : DR

50 M€ levés dans l'hospitality

par Guillaume Gouot

Avec près de 50 M€ collectés en 2017 selon les données de CFNEWS IMMO, les start-up françaises qui opèrent dans le domaine du tourisme raflent environ 50 % du montant total des levées dans le secteur de l'immobilier. C'est la société franco-israélienne Sweet Inn qui a bouclé le plus important tour de table l'année dernière, avec 20 M€ apportés par deux VCs israéliens,

fait « qu'il n'y a pas assez de *dealflow* stable et de qualité dans les *start-up* en immobilier. De 2010 à 2015, on tournait autour de 30-50 *start-up* en France. Mais depuis deux ans, ce volume a doublé, tiré par deux importants *trends* : le profil des créateurs, désormais issus des grandes écoles et qui ont une expérience de la tech ; et le type de produits développés, qui s'éloignent des innovations marginales pour se concentrer sur le *big data*, le *machine learning*, les objets connectés. Ce sont des *business model* qui vont créer plus de valeur à l'avenir. »

Un mouvement en marche

Président du jury des « Trophées RENT2017 », le concours organisé par le salon Rent, Godefroy Jordan a ainsi vu les choses considérablement changer cette année. « Le salon Rent a doublé de taille, on y a vu des membres de comex de grands groupes fouler pour la première fois ses allées. Il peut aujourd'hui se comparer au Mipim. » Avis partagé par Jeanne Massa, présidente et co-fondatrice d'Habiteo, pour qui l'année 2017 constitue également un vrai tournant.

Qumra Capital en majoritaire aux côtés de BRM Capital, d'un club d'investisseurs regroupés sous La Maison et de la holding luxembourgeoise M.I.3. La jeune pousse spécialisée dans la location d'appartements haut de gamme évolue sur le même cœur de métier que le parisien Le Collectionist, lequel a réuni 8 M€ auprès de plusieurs VCs, majoritairement français. Poussées par la dynamique Airbnb, les plateformes de réservations d'appartements en ligne poursuivent leur croissance, notamment avec Misterb&b, qui a levé 7,5 M€ pour développer son business model axé sur la location gay-friend-

ly. D'autres spécialistes se partagent des collectes individuelles estimées entre 0,3 et 1 M€, comme le lyonnais MiHotel, le rennais Cocoonr ou encore Smartrenting. En parallèle du secteur hôtelier, des services de conciergerie se sont développés et continuent de s'implanter dans de nouvelles villes en France et à travers le monde. Ils sont majoritairement soutenus par des business angels et des VCs à l'instar de HostnFly (2,5 M€), ou de Luckey Homes (2 M€). Des professionnels de la gestion locative, comme Welkeys et WeHost, ont respectivement réuni 0,7 et 0,4 M€.

« Sur les 35 lauréats du programme FrenchTech Diversité, trois sont issus du secteur immobilier : Lok-Iz, Bureaustation et Ilicopro. Sur les 87 entreprises lauréates en hyper croissance du Pass French Tech, cinq sont dans la PropTech : Habiteo, NetAcheteur, Bureau à Partager, For City et Attestation légale. C'est une reconnaissance de notre écosystème. » Un écosystème qui a longtemps été vu avec méfiance en France par les fonds *venture* car trop régulé, impacté par la fiscalité, très fragmenté... Aux Etats-Unis ou en Australie, une génération de fonds *venture* exclusivement dédiés à l'immobilier s'est structurée avec un volume de *dry powder* considérable, de l'ordre d'1 Md€. Selon une étude internationale de KPMG récemment menée dans 36 pays (2017 Global PropTech Survey) et portée en France par Régis Chemouny, associé responsable de l'immobilier, les fonds d'invest-

« Avoir un investisseur au capital, qui est aussi son client, cela donne beaucoup de confiance »

Godefroy Jordan,
président, SmartHab.



Photo : DR

Les levées de fonds des *start-up* du secteur de l'*hospitality* en 2017

START-UP	STADE DE LEVÉE	ACQUÉREURS	MONTANT*
SWEET INN	1 ^{er} tour	Qumra Capital - BRM Group - La Maison - M.I.3.	20
LE COLLECTIONIST	2 ^e tour	Red River West - Xange - Partech Ventures - Business Angel(s)	8
MISTERB&B	2 ^e tour	Project A Ventures - Ventech	7,5
HOSTNFLY	1 ^{er} tour	Kerala Ventures - Partech Ventures - Kima Ventures	2,5
LUCKEY HOMES	1 ^{er} tour	Nexity - Newfund	2
MAGICSTAY	4 ^e tour	Fondateur(s) - Business Angel(s)	1,5
WELKEYS	1 ^{er} tour	Business Angel(s)	0,7
MIHOTEL	1 ^{er} tour	Personne(s) physique(s)	0,63
WEHOST	1 ^{er} tour	WeLikeStartUp - Business Angel(s) - Investessor Les Angels Paris IDF*	0,4
COCOONR	Amorçage	Business Angel(s)	0,3
CLICK & BED	1 ^{er} tour	Business Angel(s) - Réseau Entreprendre	0,1
SMARTRENTING	1 ^{er} tour	Cedre Participations - Club Invest IDF - Paris Business Angels	0 - 1

* Montant (en M€)

Source : CFNEWS IMMO

tissement dédiés aux PropTechs sont passés de 221 M\$ en 2012 dans le monde, à 2,6 Md\$ en 2016. Sur la même période, les allocations de capitaux globaux dans les entreprises immobilières innovantes ont doublé, passant de 166 Md\$ en 2012 à 320 Md\$. « Aujourd'hui, tout le monde a la conviction que cet écosystème se met en mouvement, assure Olivier Wigniolle. Les grands acteurs de l'immobilier et les *start-up* coopèrent très régulièrement : depuis son ouverture en novembre 2015, la Maison des Start-up by Icade à Saint-Denis ne désemplit pas et sera prochainement dupliquée à Orly-Rungis, nos parcs tertiaires présentant pour les *start-up* un terrain d'expérimentation idéal. » Cette année, le mouvement va surtout venir de deux grands lancements : le tout premier fonds *venture* dédié à l'immobilier en Europe continentale (lire l'encadré en page 51), ainsi que le premier salon dédié, le MIPIM PropTech Europe (dont CFNEWSIMMO est partenaire), qui se tiendra pour la première fois à Paris, les 20 et 21 juin prochains. ■

À LIRE AUSSI

SUR CFNEWS EN LIGNE

➔ **Top 10 des levées de fonds de start-up de la PropTech en 2017.**

➔ **Capital-innovation : vers une année à 100 M€ pour l'immo.**

TÉLÉCHARGEZ L'ARTICLE





Qu'est-ce que le MIPIM PropTech Europe ?

Le MIPIM PropTech est le premier événement européen qui rassemble les acteurs majeurs de tous les secteurs de l'immobilier et les startups et sociétés technologiques pour tisser des relations d'affaires et construire ensemble l'immobilier du futur.

1500
participants

40
pays

L'investissement dans les technologies appliquées à l'immobilier connaît actuellement une des plus fortes croissances au niveau international. Le MIPIM PropTech Europe va permettre de favoriser la conversation entre ces deux univers.

1000
sociétés

100
conférenciers

Qui rencontre qui et pourquoi ?

Professionnels de l'immobilier

- Anticiper l'évolution du secteur
- Découvrir les startups et nouvelles technologies
- Développer leurs affaires



Sociétés tech

- Présenter et vendre leurs solutions
- Avoir accès aux acteurs clés du secteur de l'immobilier
- Lever des fonds auprès des investisseurs



VC & Investisseurs

- Dénicher les prochaines licornes de la PropTech
- Trouver des cibles potentielles de financement
- Tisser des relations d'affaires

