Publié le 13 février 2018

# Sur mesure immobilier : Habx anticipe les besoins toulousains

Une convention, signée entre la Sem d'aménagement de la métropole de Toulouse et une start-up, invite les futurs acquéreurs à participer à la conception de leurs futurs lieux de vie. Un mariage de raison et d'intelligence anticipatrice où tout le monde est gagnant.

Sem d'aménagement de Toulouse Métropole, **Oppidéa** est un des principaux producteurs de logements neufs sur le territoire métropolitain, avec 2 000 logements livrés en moyenne chaque année. En 2017, elle a été à l'initiative de 27 opérations d'aménagement, attribuant 32 lots sur 17 quartiers, soit 25 % de la production des logements neufs.

Aujourd'hui, l'aménageur veut aller plus loin pour affiner ses offres de logements neufs en intégrant en amont… le futur propriétaire. C'est tout le sens du protocole signé avec **Habx**, start-up dont la **plateforme participative connecte promoteurs, collectivités et habitants** dès que le projet d'un programme immobilier se dessine. *« Cette combinaison du numérique avec notre industrie de l'immobilier renouvelle la relation client et concourt à la production d'une offre de logement sur mesure à prix maîtrisé, un outil précieux pour renforcer la part de propriétaires occupants dans nos opérations »*, assure **Gilles Broquère**, PDG d'Oppidéa.

L'autre intérêt de cette plateforme est de redonner la main aux propriétaires occupants au détriment des

propriétaires bailleurs : trop de logements neufs sont la proie des investisseurs et la Sem veut atteindre **50 % d'accédants hors investisseurs** dans ces programmes.

## Logements plus grands et moins chers !

En quoi la plateforme Habx peut-elle faciliter ce dessein ? *« L'objectif est d'associer l'acheteur potentiel à la conception de son futur lieu de vie très en amont dans le processus de réalisation du projet »*, explique Gilles Broquère. Avant même le dépôt du permis de construire, les futurs propriétaires dessinent leur « projet de vie » sur le site et le promoteur peut ainsi mesurer si ce dernier colle avec la typologie des biens qu'il s'apprêtait à commercialiser. Pour le promoteur, anticiper les attentes est du pain béni financier.

Lors d'une récente opération dans les Yvelines, la médiation d'Habx a permis à l'un d'entre eux de **produire des logements plus grands** – réclamés par les acheteurs, alors qu'il prévoyait des logements plus petits – à des prix plus abordables en y ajoutant des espaces extérieurs faisant bénéficier les futurs acquéreurs de la réduction des frais de commercialisation.

L'accord entre Oppidéa et la start-up prévoit un **référencement des quartiers** et des opérations aménagées. Les promoteurs immobiliers seront invités à mettre leur programme en ligne sur la plateforme. Habx inverse ainsi la relation promoteur-acheteur, en générant du foncier par la demande et non plus par l'offre. L'engouement est là puisque *« une centaine d'opérations sont en cours de développement en France pour une production d'environ 5 000 logements neufs »*, conclut le fondateur de la plateforme, **Benjamin Delaux**.