

Communiqué de presse

27 juillet 2017

L'émergence de la Proptech dans le processus d'acquisition immobilière

De nouvelles données extraites de la dernière étude mondiale menée par HSBC « Beyond The Bricks », publiée en février 2017, mettent en exergue l'émergence de la PropTech dans l'acquisition d'un bien immobilier.

- **LA RECHERCHE D'UN BIEN IMMOBILIER, UN PROCESSUS D'ORES ET DEJA TRES DIGITALISE**

Les deux premières phases de l'achat immobilier, que sont l'étude préliminaire et la recherche de bien immobilier, sont aujourd'hui très digitalisées.

Internet est déjà utilisé par la grande majorité des Français pour la recherche :

- De biens immobiliers disponibles (93 % en France - 89 % globalement) ;
- Du prix des logements (90 % en France - 86 % globalement) ;
- Du prix de leur domicile actuel (83 % en France - 78 % globalement) ;
- De la documentation sur la législation en vigueur (77 % en France - 80 % globalement) ;
- De la zone où ils vivront (76 % en France - 79 % globalement).

84 % des Français se renseignent en ligne pour la recherche de bien immobilier, chiffre situé dans la moyenne internationale des neuf pays interrogés (83 %), entre le Royaume Uni (93 %) et les Emirats Arabes Unis (67 %).

En revanche, concernant la recherche des meilleures solutions de financement, les Français ne sont que 64 % à se renseigner en ligne, soit 10 points en dessous de la moyenne (74 %) et assez loin par rapport aux Britanniques (88 %).

Une fois le bien immobilier déterminé, la phase d'achat de celui-ci constitue l'étape qui demeure la moins digitalisée: 69 % des Français échangent encore avec un agent immobilier complètement *off line* ou partiellement (72 % globalement). Seuls 31 % d'entre eux échangent exclusivement en ligne avec un agent immobilier (28 % globalement).

- **LA PROPTECH, UNE REPONSE AU STRESS INHERENT A L'ACQUISITION D'UN BIEN IMMOBILIER ?**

Les Français considèrent que l'achat d'un bien immobilier est une source de stress. Plus d'une personne sur cinq (soit 22 % en France ; et 29 % globalement) trouve que les négociations sur le prix et la multitude des intervenants dans les négociations constituent des facteurs de stress (37 % globalement). La compréhension des formalités juridiques est également une source de stress pour 19 % des Français (24 % globalement).

PUBLIC - Ce communiqué de presse est diffusé par

HSBC France

Siège social :
103, avenue des Champs Elysées
75 008 Paris
site internet : www.hsbc.fr



Néanmoins, la PropTech peut atténuer ces préoccupations grâce à l'utilisation de la technologie pour innover et simplifier, tout en améliorant, les processus immobiliers. Par exemple, la réalité augmentée permettra aux futurs acquéreurs de « vivre » dans une version virtuelle de leur futur logement et l'utilisation de Google Maps permet déjà de visiter virtuellement le quartier du futur bien. Dans certains pays, l'utilisation de l'intelligence artificielle dans la rédaction des documents juridiques et administratifs permettra de simplifier les démarches ; en France, ce sont les notaires qui rédigent les actes de vente.

Enfin, en matière de financement, les *robots advisors* peuvent simplifier les démarches, bien que la population globale semble encore réticente à les solliciter. Selon l'étude HSBC « Trust in Technology » de mai 2017, seuls les millenials (nés entre 1980 et 1997) se disent confiants (14 %) dans l'utilisation de *robots advisors* pour les accompagner dans leur achat immobilier. La population globale est également encore réticente à solliciter des *robots advisors* pour se renseigner sur leurs prêts (10 % de la génération X – née entre 1965 et 1980 et 8 % pour des baby-boomers, génération née entre 1945 et 1965). Mais ce mouvement, malgré une offre encore limitée, semble être amené à prendre de l'ampleur.

*

L'étude « Beyond the Bricks, le futur de l'achat immobilier » a été menée par HSBC en partenariat avec Kantar TNS en octobre et novembre 2016. Plus de 9 000 personnes, dont 1 000 en France ont été interrogés dans neuf pays différents (Australie, Canada, Chine, France, Malaisie, Mexique, Emirats Arabes Unis, Royaume Uni, Etats Unis).

- *Property Technology (PropTech) : utilisation de la technologie pour innover et rationaliser les processus immobiliers.*
- *Vendeurs / acheteurs récents : personnes ayant vendu ou acheté leur domicile dans les deux dernières années.*
- *Intelligence artificielle (AI) : utilisation de systèmes et machines pour imiter l'intelligence et les comportements humains.*

Contact presse : Sophie RICORD - 01 40 70 26 35 - sophie.ricord@hsbc.fr

HSBC en France

HSBC France est une filiale du Groupe HSBC. Le siège de HSBC France est situé à Paris. Avec environ 320 points de vente sur le territoire national et près de 9 500 collaborateurs, HSBC en France développe des activités de banque universelle auprès de clientèles de particuliers et d'entreprises.

Le Groupe HSBC

HSBC Holdings plc, maison-mère du Groupe HSBC a son siège situé à Londres. Le Groupe sert des clients dans le monde entier au travers de plus de 4 000 implantations réparties dans 70 pays et territoires en Europe, Asie, Amérique du Nord et latine, au Moyen-Orient et Afrique du Nord. Avec 2 375bn USD d'actifs au 31 décembre 2016, HSBC est l'un des premiers groupes de services bancaires et financiers au monde.

PUBLIC - Ce communiqué de presse est diffusé par

HSBC France

Siège social :
103, avenue des Champs Elysées
75 008 Paris
site internet : www.hsbc.fr

