

Clair comme de la roche

Landspell's met l'immobilier à l'heure de la digitalisation et de la vente privée

Marc Fassone

L'innovation peine encore à trouver ses marques dans l'immobilier.

Certes, on trouve des exemples de proptechs qui s'activent dans le secteur. Majoritairement dans l'étape de la construction même si on note l'apparition de startups voulant rajouter une couche de service à la pierre nue.

L'initiative de Laurent Cooreman et Véronique Koch – à qui on devait déjà la société Square Meters – est également innovante. Mais dans le domaine du modèle d'affaire.

L'idée: créer un club dans lequel se retrouveraient détenteurs de terrains, experts et acheteurs et où se négociera le foncier en toute transparence.

La genèse du projet tient de quelques constats: le fait que «l'immobilier est le parent pauvre de la digitalisation» est le premier d'entre eux.

Tout le modèle d'affaire du secteur immobilier était – et reste encore en pratique – basé sur la détention de l'information, estiment les deux fondateurs de Landspell's.

Laurent Cooreman et Véronique Koch lancent un club dont la vocation est d'amener plus de transparence et une meilleure répartition de la richesse créée dans un secteur réputé pour son opacité.

«Il y a vingt ans, personne ne savait ce qui s'était vendu, où, quand et à quel prix. Seuls quelques agents tenaient ce type de journal. Aujourd'hui, toute l'information est sur internet. Ce n'est plus l'obtention de celle-ci qui devient déterminante mais son évaluation et son exploitation. C'est un vrai changement en termes d'approche.»

Le deuxième constat, c'est celui des effets du manque de transparence du marché.

«Au fil de nos carrières, nous nous sommes rendu compte que c'était très compliqué pour un opérateur extérieur de rentrer sur le marché luxembourgeois.»

Parler de la transparence, c'est aussi parler de la plus-value ou, plus exactement, de la répartition de celle-ci. Pour Laurent Cooreman, la répartition doit désormais se faire de

manière «plus équitable». «Cela n'a pas toujours été le cas», rajoute-t-il, parlant d'un modèle où celui qui avait la compétence exploitait l'autre.

Landspell's est l'aboutissement de ces réflexions. Et d'une envie: celle de restructurer les habitudes. Le côté utopique d'un marché transparent où tout le monde serait sur un pied d'égalité n'échappe pas à Laurent Cooreman et Véronique Koch. Mais, ils pensent qu'ils sont dans l'air du temps d'une société digitale.

Concrètement, comment cela va-t-il fonctionner?

Le club comptera trois types de membres différents: les propriétaires fonciers, les experts – comprendre tous les métiers qui interviennent dans la chaîne de valeur du foncier comme les architectes-urbanistes, les juristes, les fiscalistes,

”

L'immobilier est le parent pauvre de la digitalisation.

les commerciaux, les constructeurs et les banquiers principalement – et les acheteurs.

Chacun viendra pour y trouver des réponses à une problématique qui lui est propre.

Pour ceux qui détiennent du foncier et souhaitent s'en séparer, «vendre un terrain n'est pas aussi simple qu'il le semble, même dans un marché où il y a peu de foncier et une forte demande. Cela demande des compétences diverses et l'opacité reste de mise».

Landspell's permettra à ce type de membres d'obtenir une analyse complète de leur actif grâce aux prestations du deuxième type de membres: les experts.

«En pratique, tant qu'il existe des inconnues sources de problèmes potentiels (...)

