

Savoir gérer les données de l'immobilier !

« L'immobilier tertiaire fonctionne avec des outils d'un autre temps ». Gestion financière, juridique ou opérationnelle... ce constat était encore il y a peu d'une objectivité implacable. Pour autant, le secteur observe actuellement une mutation notable, notamment grâce aux acteurs de la proptech. Il ne nous en fallait pas plus pour nous pencher sur le cas de la startup MYRE, l'un des précurseurs français.

Si les marchés mettent parfois du temps à s'adapter, la crise sanitaire et les problématiques liées au confinement ont joué un rôle d'accélérateur dans de nombreux domaines, notamment dans la nécessité de s'équiper d'outils collaboratifs, réactifs et adaptés aux réalités des métiers.

Ne faisant pas exception, le secteur de l'immobilier se retrouve actuellement au cœur de tout un ensemble de transformations. MYRE, fondée en 2016, illustre parfaitement la volonté commune des acteurs de décloisonner le secteur de l'immobilier professionnel. À travers l'expertise de ses 4 fondateurs ; Deborah Fritz, Isabelle Cohen, Ariel Boukobza et Arnaud Fritz, l'entreprise a donc pour ambition de concevoir des outils numériques afin d'accompagner le changement des professionnels du secteur de l'immobilier.

« L'alliance de nos 4 compétences, la finance, le juridique, le commercial et la technologie, nous a permis de mettre en place une solution de gestion des données de l'immobilier pour les asset managers. De cette manière, nous proposons d'optimiser la performance des actifs et initier une transformation profonde de la manière de collaborer entre les équipes » explique dans un premier temps Deborah Fritz.

Avec l'expertise de ses quelques 25 collaborateurs, MYRE offre à sa clientèle la possibilité de profiter d'une solution globale de gestion des données de l'immobilier à travers l'analyse, les projections et le suivi de leurs projets.

Une application collaborative

La solution MYRE prend ainsi la forme d'une application collaborative qui permet de centraliser, harmoniser et fiabiliser les données des actifs pour les traiter et les

rendre accessibles en temps réel. De cette manière, l'outil apporte une réponse globale et de bon sens en optimisant la gestion de patrimoine et en aidant à la décision pour développer la performance des actifs.

Au delà de la proposition en elle-même, MYRE souhaite également se positionner comme un véritable partenaire. De cette manière, la société effectue le développement des fonctionnalités de l'application en étroite collaboration avec ses utilisateurs. Le but ? répondre aux besoins métiers en s'adaptant aux usages réels.

« Nous travaillons main dans la main avec l'ensemble des acteurs de l'application pour définir et concevoir les fonctionnalités de MYRE. Nous accompagnons ainsi nos clients dans la mise en place de MYRE, mais aussi dans les changements qu'elle apporte au sein de leurs équipes. Ainsi, bien qu'étant une solution SaaS clé en main, notre démarche s'inscrit dans une volonté de partenariat. Dans cette logique, l'application MYRE s'adapte totalement au métier grâce à de nombreux garde-fous, comme des alertes, des contrôles de cohérences et autres workflows de validation » continue la présidente.

Forte d'une reconnaissance conditionnée par l'adhésion de grands comptes comme B&C France, Northwood Investors International, Catalyst Capital et Cegereal, d'assureurs et de banques, la startup a d'ores et déjà entamé plusieurs phases de croissance à travers la réalisation de deux levées de fonds : une première de 1 000 000 € en 2017, puis une seconde de 2 000 000 € en 2019. Déjà présente dans 8 pays par l'intermédiaire des actifs de ses clients, la société peut donc aborder sereinement la question du développement à l'international... à suivre!

