

NOUVELLE DIMENSION

FUTURISTE

LA PREMIÈRE ÉDITION DU RENT SWITZERLAND 2020 SE TIENDRA LE 1^{ER} SEPTEMBRE PROCHAIN À LA VAUDOISE ARÉNA, À LAUSANNE. CET ÉVÉNEMENT, QUI ACCUEILLERA BERTRAND PICCARD, SERA CONSACRÉ AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES, AU NUMÉRIQUE ET AUX INNOVATIONS DANS L'IMMOBILIER.



©CSM SA.

Fondé en 2013, le RENT Paris est aujourd'hui une référence en Europe en tant que salon spécialisé dans la PropTech. Cette année, le RENT s'exporte en Suisse sous une forme originale, comme l'explique Philippe Voland, fondateur de Privilège Events, société organisatrice des événements immobiliers REM Real Estate Meeting et désormais du RENT Switzerland. « Contrairement à Paris où il s'agit d'un salon sur deux jours, nous avons fait le choix d'un événement qui se déroule sur un jour dans une approche résolument B2B. L'objectif est vraiment d'offrir l'opportunité aux professionnels de l'économie immobilière de s'informer sur les nouveaux services proposés par des start-ups innovantes. »

Dès ses prémises, l'événement a suscité un fort intérêt parmi les professionnels qui seront plus de 300 à participer, allant des start-ups et sociétés PropTech aux investisseurs institutionnels, promoteurs, constructeurs, agences immobilières, services financiers, sociétés de services, fournisseurs de solutions énergétiques, collectivités publiques et associations professionnelles. Pour Cédric Rochat, directeur des ventes d'ImmoScout24 et sponsor de l'événement, le RENT Switzerland correspond à l'évolution du secteur immobilier. « Nous allons régulièrement au RENT Paris et nous avons pu constater à quel point un tel événement manquait en Suisse romande. Or, aujourd'hui, le métier évolue toujours plus vite et il est capital de proposer de plus en plus de services afin de faciliter le travail des professionnels. Si l'immobilier s'est d'abord montré prudent vis-à-vis du numérique, ce n'est plus le cas. La nouvelle génération de professionnels se montre beaucoup plus intéressée. Elle utilise désormais des outils



Village start-up.

tel que Real Match, qui permet par exemple d'analyser la demande en logements en location et en maisons dans le contexte de la promotion immobilière. Ce type de programme permet aux professionnels d'enrichir leurs connaissances du marché et d'affiner leurs décisions au plus près du marché. » Une analyse que partage Jérôme Ramelet, directeur commercial et marketing de l'entreprise eSmart Technologies et partenaire premium du RENT Switzerland. « Nous sommes actifs dans les solutions d'habitats durables et digitalisés et cet événement nous permettra de rencontrer et d'échanger avec des professionnels dans une approche différente de la vente, plus intellectuelle. Être au milieu de ses pairs, avoir leur vision, leurs questionnements ou même leurs conseils est une expérience enrichissante. La tenue de cet événement est en phase avec un vrai intérêt pour les solutions digitalisées de la part du milieu immobilier qui, jusqu'à présent, n'a pas encore beaucoup investi dans ce secteur. Mais la tendance est en train de s'inverser. »