

# Brik aide à investir dans la pierre et gérer ses biens immobiliers

Cette PropTech lilloise propose de faciliter l'investissement immobilier, mais aussi la gestion des biens en numérisant et simplifiant le parcours de l'investisseur locatif.

---

7,6 % des ménages français sont propriétaires d'au moins un bien locatif, selon les chiffres de l'Insee. Un sondage réalisé par OpinionWay pour AuCoffre.com, publié en 2020, révèle que 23 % des Françaises et Français considèrent l'immobilier comme une valeur refuge, et pensent qu'il serait le moyen le plus approprié pour épargner son argent. Si cet investissement est de plus en plus tentant, il peut parfois devenir un casse-tête pour les apprentis investisseurs. Et c'est pour aider les propriétaires à gérer leurs investissements locatifs que Richard Winckels a créé Brik, une plateforme qui accompagne ses utilisateurs dans l'acquisition, la gestion et la vente de biens immobiliers.

## Rendre le marché accessible et transparent

*« L'investissement locatif est en plein essor, les particuliers sont souvent en proie au doute : est-ce que j'investis au bon endroit ? Est-ce que j'achète au bon prix ? Vais-je connaître une période de vacance locative ? Vais-je réaliser une plus-value à la revente ? », explique le fondateur de la startup, lancée en janvier 2020, par voie de communiqué. Les clients veulent davantage de transparence et les technologies sont désormais matures pour leur apporter*

des solutions fiables et performante. Brik balaie l'opacité de ce marché, le rend accessible et transparent en temps réel. »

À lire aussi

---

Le cofondateur de Wistiki se relance avec la PropTech Eliosor

La solution de la PropTech repose sur un algorithme qui analyserait « *plus de 20 millions de données, représentant 7 ans d'historique de transactions* », peut-on lire dans le communiqué de l'entreprise. À celles-ci sont agrégées d'autres données - comme l'évolution des populations, les risques naturels, sismiques, de pollution, d'insécurité - pour améliorer continuellement la notation de valorisation et d'évaluation des zones d'investissement. Grâce au machine learning et à l'intelligence artificielle, la jeune pousse fait aussi de la prospective sur l'évolution des prix afin de pouvoir recommander aux propriétaires le meilleur moment pour vendre leur bien. Ces analyses de données réunies permettent à l'entreprise de donner à ses utilisateurs un « *indice de confiance* » pour maximiser les opportunités de rendement, tout en minimisant les risques.

## 3 000 visiteurs par jour

Pour bénéficier de ce service, les clients disposent de plusieurs niveaux d'abonnement : de la gestion autonome pilotée par le propriétaire pour 4,90 euros par mois jusqu'à la gestion entièrement prise en charge par Brik, pour 19,90 euros par mois et par bien. Depuis le 1er juillet 2021, la plateforme propose également un service de gestion de bien commercial, au prix de 49,90 euros par mois et par bien également.

La plateforme revendique aujourd'hui 3 000 visiteurs par jour, 1 600 inscrits et 400 biens en gestion. Chaque mois, elle recense une croissance des biens en gestion de 30 % ainsi qu'un doublement du nombre de propriétaires inscrits. Avec aujourd'hui 10 collaborateurs et une solution mise à l'épreuve dans la métropole lilloise, la startup envisage un déploiement national complet au premier trimestre 2022, le recrutement de 15 salariés d'ici à la fin 2021 et espère pouvoir annoncer une levée de fonds à l'automne 2021. La jeune pousse vise 16 millions de chiffre d'affaires en 2023, et 54 millions dès 2025.

---

Article écrit par HELOÏSE PONS