



Paris le 18 Octobre 2023

ImoGate est née en 2017 en proposant des services de data consulting aux grands investisseurs immobiliers et a pivoté son business modèle en 2020 pour depuis commercialiser une plateforme web dédiée aux Asset Managers, Investisseurs institutionnels, Fonds, Hedge Funds qui l'utilisent pour, en temps réel, collecter mettre en qualité et standardiser la data Real Estate (Entreprise, Hotelière, Résidentielle) dont ils ont besoins pour gérer leurs portefeuilles.

La genèse d'ImoGate repose sur l'observation qu'aujourd'hui, la réalité opérationnelle des Investisseurs en immobilier est qu'ils reçoivent les datas de leurs prestataires de services (eg. Administrateurs de biens, comptables, valorisateurs) par email, fichiers excel ou même téléphone...la conséquence est que les business analysts des investisseurs passent plus de 50% de leur temps à réconcilier et nettoyer la data plutôt qu'à se concentrer sur leur cœur de métier, c'est-à-dire la gestion du risque, du respect des critères ESG et de la performance de leurs portefeuilles.

C'est donc pour offrir aux investisseurs Immobilier de s'affranchir des tâches chronophages, coûteuses et risquées de traitement des données dont ils ont besoin pour la gestion de leurs portefeuilles immobiliers et ainsi leur permettre de se consacrer à leur cœur de métier, qu'ImoGate a développé sa plateforme web.

Le caractère innovant et disruptif de la plateforme web d'ImoGate repose sur :

- son approche « bottom-up » qui se concentre sur la collecte de la data et sa qualité, là où la plupart des Propetchs ont développé une approche « top-down » en proposant des solutions d'asset management comme des logiciels de gestion de portefeuille, de reporting, de dashboard, ou encore d'analyse de business plan.
- La combinaison d'une expertise technologique et surtout métier de l'immobilier très fortes ; elle repose en particulier sur un dictionnaire de données et des algorithmes métier étendus qui sont spécifiques au marché de l'immobilier.
- Sa nature « agnostique » qui sait traiter en entrée et en sortie tout type de format de fichier et de data.

Nous ne rencontrons pas (encore) de concurrence frontale et continuons de naviguer sur un océan bleu commente Tarik DADI CEO d'ImoGate ...et cet océan bleu est immense ! La classe d'actif Real Estate représente aujourd'hui 10% des actifs sous gestion globaux, c'est-à-dire 10T€ , et le marché de l'investissement immobilier est encore très peu digitalisé...on pourrait même dire qu'il en est encore à l'âge de pierre.

ImoGate est en pleine phase d'expansion ; depuis 2020 la plateforme Web a déjà convaincu 6 grands noms de l'investissement immobilier, ce qui représente plus 50 Milliards d'Actifs immobiliers qui transitent par la plateforme ... et ce montant pourrait très rapidement tripler.

Pour toute information complémentaire, contacter :

Emmanuel COLSON

Emmanuel.colson@imogate.eu

Mob. : 0608566890

