



« Depuis 2007, il ne s'est rien passé dans le domaine de l'immobilier. » Aymerick Penicaut est PDG de Ashler & Manson, société de courtage en prêts immobiliers. Pas forcément tendre avec les professionnels du secteur, il a lancé au printemps dernier [Sitigeo](#)

. Ce site propose une géolocalisation précise de biens à vendre et des points d'intérêt à proximité. Il a pour ambition de concurrencer Le Bon Coin.

Retour en 2007. Cette année-là, naît le futur plus gros site de petites annonces français. « Aujourd'hui, 60% des transactions de particuliers à particuliers passent par Le Bon Coin », avance Aymerick Penicaut. Pour le Bordelais, devenu patron à 23 ans en 2003 d'une entreprise qui est cotée en Bourse et compte aujourd'hui 20 collaborateurs, il y avait « urgence » à proposer une alternative.

« Chercher une pompe à essence autour de soi est tout à fait possible avec son téléphone. Trouver un bien immobilier à louer ou à vendre dans une rue précise, c'est impossible », dit-il.

Géolocalisation des biens

Sitigeo remédie à cette lacune. Sans donner l'adresse exacte de leur maison ou appartement, les vendeurs indiquent au moment où ils passent l'annonce la rue où se trouvent leur logement. Ils entrent aussi les points d'intérêt autour : commerces de proximité, transports en commun, écoles, crèches, services publics. Ils postent autant de photos et vidéos de leur bien gratuitement. «On sait qu'avec ce système, on ne va pas se faire que des amis, avance le créateur de Sitigeo. L'emplacement est le premier critère de rémunération des agences.»

De leur côté, les acquéreurs peuvent faire des recherches par rues, points d'intérêt, se balader sur une carte précise du quartier et élargir leur champ de recherches à partir d'une adresse précise « Cela leur permet de bien préparer leur visite en amont. » Le service est également gratuit pour eux, la mise en relation directe aussi. 700 offres sont aujourd'hui recensées sur Sitigeo, dont une centaine en Gironde. « Nous fonctionnons très bien en zone rurale. Dans ces secteurs, les vendeurs ont plus besoin de mettre en avant leur bien », dit Aymerick Penicaut.

Communautés Facebook

A Paris, Nantes, Rennes, Bordeaux, Montpellier, Toulouse et sur la Côte basque, des groupes Facebook « Sitigeo #bonsplansimmo » ont été créés. Chacun est libre de rejoindre le groupe, d'y poster des demandes ou offres de location et de vente de biens immobiliers. [Celui de Bordeaux](#), lancé début octobre, reunit un groupe très actif de 2200 membres. On y trouve aussi des offres pour travailler en coworking.

La création, le développement (confié à RedBox à Bidart) et le lancement du site représentent un investissement de 100 000 euros. Deux personnes y travaillent à plein temps. Philanthrope le PDG de Ashler & Manson ? « Pas du tout. Derrière, notre objectif est d'augmenter le nombre de clients qui font appel à notre société de courtage pour des prêts immobiliers. En s'inscrivant sur le site, ils laissent leur adresse mail. Nous enrichissons notre base de données. Tout leur est clairement explicité. » Rien n'oblige, bien entendu, les utilisateurs de Sitigeo à souscrire aux services de la société. • **Laurie Bosdecher**

www.sitigeo.com

Photo : Aymerick Penicaut, PDG de Ashler & Manson et fondateur de Sitigeo © LB