

Communiqué de presse
Montpellier, le 22 septembre 2026

Les réseaux immobiliers Capifrance et Optimhome accélèrent dans la proptech et rachètent Immofit

DigitRE Group, maison mère des réseaux de mandataires immobiliers Capifrance et Optimhome, engage une stratégie de croissance externe dans la proptech et signe, avec le rachat d'Immofit, sa première acquisition technologique. Il s'agit de la première étape d'une feuille de route d'internalisation des briques technologiques les plus stratégiques pour ses réseaux Capifrance et Optimhome. Dans un marché immobilier tendu où la réactivité et la maîtrise de la donnée sont clés, le rachat d'Immofit permet au groupe d'internaliser la solution de vente interactive la plus performante du marché. Cette opération s'inscrit dans la volonté de DigitRE Group de renforcer son avantage concurrentiel en proposant à ses conseillers des outils exclusifs pour accroître leur performance et leurs parts de marché.



Une nouvelle approche de la vente immobilière

Depuis sa création fin 2021, Immofit a su s'imposer comme un acteur de référence dans le secteur de la vente interactive en France. L'entreprise a développé une méthode d'appel d'offres en ligne à prix progressif, transparent et sécurisé, se distinguant ainsi des simples portails d'annonces ou des sites de ventes aux enchères. Le modèle repose sur la maximisation de la visibilité d'un bien grâce à un prix de départ attractif, suivie d'une période d'enchères progressives d'environ trente jours. Une stratégie de

Contacts presse : Agence Oxygen

Aurélie Vérin aureliev@oxygen-rp.com et Rachel Leblois rachel.l@oxygen-rp.com - 07 43 35 93 86

commercialisation gagnante puisque la plateforme a déjà accompagné plus de 1 500 conseillers utilisateurs et permis de générer près de 1 200 ventes sur la seule année 2025.

Un avantage concurrentiel exclusif pour les mandataires

DigitRE Group ambitionne de positionner Immofit non pas comme un outil technologique standard, mais comme une offre intégrée, proposée en exclusivité aux réseaux Capifrance et Optimhome. Désormais pleinement intégrée, la solution « Vente interactive Capifrance et Optimhome by Immofit » devient « Immofit by Capifrance & Optimhome », une composante centrale de l'offre de services du groupe. Cette exclusivité vise à renforcer la désirabilité des deux réseaux dans un contexte de marché immobilier tendu, en dotant les mandataires d'un levier commercial différenciant. La méthode Immofit a en effet été pensée pour s'intégrer à la stratégie du conseiller immobilier sans jamais s'y substituer, lui permettant de conserver la maîtrise totale de sa communication, de la commercialisation du bien et de la relation client. Le groupe affiche l'ambition d'attirer 30 % de conseillers indépendants supplémentaires d'ici la fin de l'année.

L'intégration d'Immofit confirme la volonté de DigitRE Group de bâtir l'écosystème de services et de technologies le plus complet du marché, et s'imposer comme l'un des consolidateurs de la proptech française.

Un déploiement ambitieux

En choisissant de racheter plutôt que de s'abonner, DigitRE Group s'assure la maîtrise de la feuille de route produit et l'exclusivité d'usage. Le groupe affiche des objectifs de croissance ambitieux. Si plus de 10 % des mandataires des réseaux utilisaient déjà la solution, le groupe entend multiplier cette base d'utilisateurs par cinq au cours de la première année d'intégration. La montée en compétences sera assurée par des formations couplées à des sessions de coaching interactif, avant le déploiement d'un module d'apprentissage en ligne complet prévu pour novembre. De plus, la maîtrise de cet outil deviendra un standard du groupe puisqu'elle sera systématiquement intégrée au parcours de formation de huit jours dédié aux nouveaux conseillers.

Pour accompagner cette transition, Guillaume Galand, fondateur d'Immofit, assurera une mission d'accompagnement de six mois au sein de DigitRE Group, afin de superviser la formation des réseaux.

« Notre ambition est de bâtir l'écosystème de services et de technologies le plus riche du marché français. L'acquisition d'Immofit s'inscrit pleinement dans notre feuille de route : nous ne nous contentons plus d'utiliser les meilleures technologies, nous choisissons de les posséder et de les intégrer. C'est une promesse forte faite à nos conseillers et à nos investisseurs sur notre capacité à reprendre l'offensive et à retrouver notre place de leader sur le marché de la proptech. », déclare **Olivier Le Gallo, Président de DigitRE Group.**

« L'innovation n'a de sens que si elle permet aux conseillers immobiliers de mieux vendre. Depuis le lancement d'Immofit il y a plus de 5 ans, mon ambition a toujours été de faire de la vente interactive un levier de différenciation et de performance au service des

conseillers. Après plusieurs années de collaboration avec Capifrance et Optimhome, la suite logique était de voir plus grand, ensemble. », conclut **Guillaume Galand, Fondateur d'Immofit.**

--

À propos de DigitRE Group

Créé en janvier 2016, DigitRE Group pilote et accompagne les sociétés du pôle immobilier des Groupes LFPI et Artemis dans leur réflexion stratégique, le développement digital et technologique et la mise en œuvre de politiques d'optimisation. L'objectif de DigitRE Group est d'amplifier la croissance et la rentabilité de chacune de ses filiales et de renforcer leur position sur leur marché respectif. Réunis dans un Campus unique dédié à l'immobilier à Montpellier, les collaborateurs du groupe ont pour mission de faire réussir tous les projets de vie des Français.

À propos d'Optimhome

Optimhome est un réseau immobilier adossé à la puissance de DigitRE Group, une structure dédiée à l'immobilier digital qui permet de bénéficier de moyens digitaux uniques et renforcés sur le marché français. Créé en 2006, Optimhome est désormais l'un des réseaux leaders de conseillers immobiliers indépendants en France. Marque phare de DigitRE Group, Optimhome regroupe aujourd'hui près de 1800 conseillers. Fort d'une expérience de 20 ans, Optimhome est un réseau solide qui propose un accompagnement premium à ses conseillers notamment grâce à son centre de formation certifié et dédié, la DigitRE Académie ainsi que des outils digitaux de pointe.

À propos de Capifrance

Créé en 2002 à Montpellier dans l'Hérault (34), Capifrance est le premier réseau de conseillers immobiliers indépendants en France sans agence physique, dirigé par Philippe Buyens depuis 12 ans. Capifrance regroupe 200 collaborateurs au siège à Montpellier, 350 formateurs terrain et plus de 3000 mandataires, présents sur l'ensemble du territoire français et dans les DOM. Son modèle économique se distingue par son approche globale, couvrant l'ensemble des métiers de la transaction immobilière : ancien, neuf, commerces & entreprises, location/gestion, viager et biens de prestige. En 2024, 19 000 biens ont été diffusés sur plus de 100 sites spécialisés et portails immobiliers et le groupe a réalisé 11 000 transactions pour un chiffre d'affaires total de 97,5 millions d'euros. Selon meilleursreseaux.com, Capifrance est le n°1 des réseaux de conseillers immobiliers indépendants en termes de chiffre d'affaires annuel par conseiller.