optimhome
immobilier



Dossier de Presse

Optimhome

Plateforme technologique
d'intermédiation immobilière

SOMMAIRE

Édito & Vision
La nouvelle ère PropTech — 3

Le « Conseiller Augmenté »
La technologie au service de l'humain — 7

L'écosystème PropTech
La boîte à outils digitale clé en main — 9

Modèle entrepreneurial et Marque Employeur
Liberté, accompagnement et création de capital — 12

Dynamique de croissance
La solidité d'une proptech en pleine expansion — 16

Édito & Vision

La nouvelle ère PropTech
au service de nos conseillers

optimhome
immobilier

Vous
d'abord.

Édito & Vision : *La nouvelle ère PropTech*

Fondée en 2006 et basée à Montpellier, Optimhome s'est imposée dès son origine comme un précurseur en faisant le choix d'un modèle immobilier dématérialisé sans vitrine physique. Filiale de DigitRE Group, l'entreprise fédère aujourd'hui un réseau national de 1 800 conseillers indépendants ancrés en France métropolitaine et dans les DOM-TOM.

À l'occasion de ses 20 ans, Optimhome franchit une étape stratégique : de réseau de mandataires, l'entreprise devient une véritable plateforme technologique d'intermédiation immobilière.

En rupture avec les modèles traditionnels, Optimhome place l'innovation digitale, l'intelligence artificielle et l'exploitation de la Data au cœur de sa stratégie. La technologie a pour vocation de sublimer l'expérience conseiller : elle agit comme un levier de sur-performance pour créer le « Conseiller Augmenté ».
En déléguant la charge administrative à un écosystème logiciel exclusif, le réseau redonne à ses entrepreneurs leur bien le plus précieux : le temps relationnel et l'accompagnement humain sur le terrain.



Mot **d'Olivier LE GALLO**

Président de Digit RE Group

Rejoindre un réseau comme Optimhome, c'est choisir d'entreprendre avec la puissance d'un grand groupe derrière soi. Depuis vingt ans, notre mission au sein de Digit RE Group est d'investir massivement dans l'innovation pour offrir à nos conseillers l'environnement le plus performant du marché : une plateforme technologique performante, des services innovants, une formation de qualité et une expertise métier reconnue.

Aux côtés de Nicolas Delauche, Directeur Général, et des équipes du réseau Optimhome, nous engageons une nouvelle étape de notre histoire : faire évoluer notre modèle vers une véritable plateforme PropTech. La technologie constitue un formidable levier de croissance, mais elle n'a de sens que si elle renforce la proximité et la confiance sur le terrain. C'est cet équilibre qui garantit à chaque membre de notre réseau la création d'une entreprise solide et pérenne.

Mot **de Nicolas DELAUCHE**

Directeur Général Optimhome

Lorsque Optimhome est né en 2006, le pari d'un immobilier sans vitrine physique semblait audacieux. Vingt ans plus tard, nous ouvrons le deuxième chapitre de cette histoire en transformant notre réseau en une véritable plateforme de services PropTech : nous faisons la technologie, nos conseillers font l'immobilier. L'IA et l'automatisation ont vocation à libérer le conseiller de sa charge administrative pour lui redonner son bien le plus précieux : le temps relationnel. Les chiffres prouvent la pertinence de cette vision : avec +17 % de croissance de notre chiffre d'affaires en 2025 à 44,5 M€, Optimhome surperforme le marché. Pour accompagner cette dynamique, nous accélérons notre recrutement pour développer le réseau de 30 % d'ici 2027 et franchir le cap des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires à horizon 2030..



Dates clés

2026
Optimhome amorce son changement d'ère pour ses 20 ans : **acquisition de la plateforme de vente interactive Immofit**, nomination de **Nicolas DELAUCHE** *(DG d'Optimhome)* et d'**Olivier LE GALLO** *(Président de Digit RE Group)* et **cap fixé à 100 M€** de CA à horizon 2030.

2025
Intégration de la startup Welmo et lancement du Pack Jeune.

2024
Tournant PropTech : programme « Conseiller Augmenté » (IA & Data) et lancement des sites conseillers personnalisés.

2021
Lancement du modèle MLM (développement d'équipes) et essor de la Digit RE Académie (certifiée Qualiopi).

2016
Optimhome rejoint Digit RE Group et établit son siège à Montpellier.

2006
Création du réseau en Provence (Cannet-des-Maures).
Pari pionnier d'un immobilier dématérialisé sans agence physique.

Le « Conseiller Augmenté »

La technologie au service de l'humain

optimhome
immobilier

Vous d'abord.

Le « Conseiller Augmenté » : *la technologie au service de l'humain*

Optimhome a bâti un modèle où la puissance de la technologie est entièrement mise au service du temps relationnel : c'est le modèle « *Tech-and-Human* ».
En déléguant la complexité administrative et technique aux algorithmes et aux outils de la plateforme, **le conseiller consacre 100 % de son temps à l'essentiel** : l'écoute, le conseil sur mesure et la réassurance de ses clients.

Ce modèle **repose sur 3 piliers**



L'agilité et la liberté d'entreprendre

Chaque conseiller pilote son activité en toute autonomie notamment **grâce à l'application mobile OptimhomePro**, dédiée aux visites, au suivi des contacts et au pilotage terrain et dotée de fonctionnalités de rapprochement acquéreurs. L'automatisation des tâches administratives et chronophages libère l'entrepreneur, lui permettant de **définir son rythme et sa stratégie locale avec une agilité maximale**.



L'expertise « *Data-driven* »

L'exigence de performance s'appuie sur la précision des données et de l'intelligence artificielle. Estimation affinée **par l'analyse prédictive (Avis de Valeur)**, parcours juridiques 100% dématérialisés et sécurisés, et montée en compétences continue via la Digit RE Académie garantissent un niveau de service irréprochable au vendeur comme à l'acquéreur.



Proximité ciblée et augmentée

Grâce au ciblage prédictif et aux outils de rapprochement automatique, le conseiller touche **le bon prospect au bon moment** sur son secteur. Cette efficacité digitale renforce la dynamique humaine du réseau, animée par les Opteam Leaders et les synergies d'équipes.

L'écosystème PropTech

La boîte à outils digitale clé en main

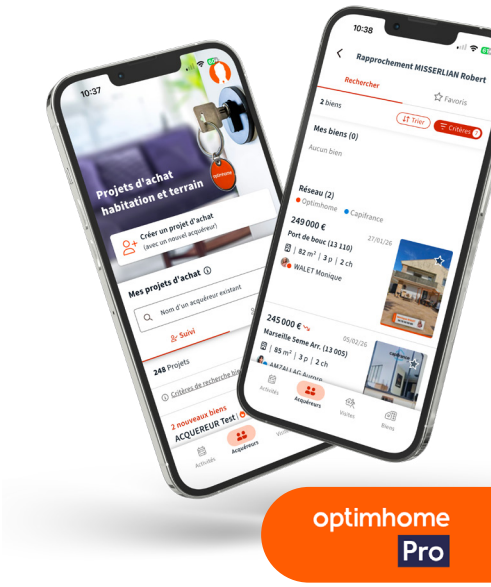
optimhome
immobilier

Vous d'abord.

Pour garantir cette promesse d'efficacité, Optimhome a développé une véritable « boîte à outils » technologique, pensée pour fluidifier chaque étape du parcours immobilier :

L'acquisition et le rapprochement prédictif (OptimhomePro)

Application mobile dédiée au pilotage terrain, elle embarque un algorithme de rapprochement en temps réel connectant acquéreurs et mandats, avec un accès direct à plus de 60 000 biens intégrant les biens neufs et Commerces & Entreprise. L'application inclut la génération automatisée des comptes-rendus de visite par l'intelligence artificielle, ainsi qu'un module de recommandation et d'apport d'affaires inter-conseillers permettant de collaborer et de partager des opportunités sur l'ensemble du territoire.



L'intégration PropTech (Welmo)

Intégration de la startup Welmo (avec le ralliement de 60 % de son réseau) accélère la dématérialisation totale des parcours clients.

L'analyse prédictive (Avis de Valeur Optimhome)

Un outil d'estimation ultra-performant capable de générer un dossier complet et personnalisé en moins de 15 minutes. Adossé aux bases de données officielles de l'État (DVF) et à l'historique des ventes notariales, l'algorithme croise des millions de données de marché locales pour fixer le juste prix dès la mise en vente avec une précision scientifique.





Pour garantir cette promesse d'efficacité, Optimhome a développé une véritable « boîte à outils » technologique, pensée pour fluidifier chaque étape du parcours immobilier :



Le Mandat Exclusif *Optimust*

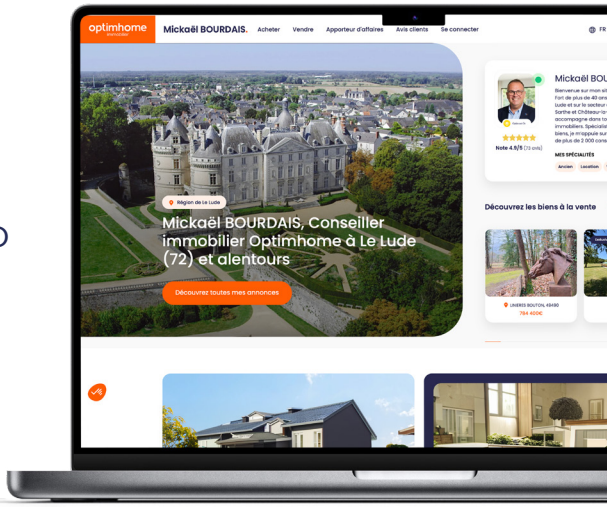
Mandat différenciant intégrant
des services à haute valeur ajoutée.

Attribution de leads et Apporteurs d'Affaires universel

Moteur automatisé de mise en relation avec de nouveaux prospects vendeurs, adossé à un dispositif d'apport d'affaires désormais ouvert à tous. Historiquement réservé aux interactions internes du réseau, le programme permet aujourd'hui à n'importe quel particulier ou professionnel externe de s'inscrire en tant qu'Apporteur d'Affaires. Toute personne identifiant un bien à vendre peut le notifier à un conseiller Optimhome et percevoir un complément de revenu **de 10 %, soit 960 € en moyenne** directement lié à la concrétisation de la vente.

Personal Branding & visibilité

Sites web conseillers personnalisés optimisés pour le SEO local, gestion de la e-réputation Google Business Profile et diffusion exhaustive des annonces sur **plus de 100 portails partenaires** (SeLoger, Leboncoin, Bien'ici, Propriétés Le Figaro…).



Modèle entrepreneurial et Marque Employeur

Liberté, accompagnement et création de capital.

optimhome
immobilier

Vous
d'abord.

Modèle entrepreneurial et Marque Employeur : *liberté, accompagnement et création de capital*

Chez Optimhome, la technologie et l'IA n'ont pas pour vocation de remplacer le conseiller : elles le valorisent et décuplent son potentiel sur le terrain. Le réseau transforme des profils issus de tous horizons (professionnels du secteur ou personnes en reconversion) en entrepreneurs à haut niveau de performance.

Un modèle fondé sur **la liberté d'entreprendre** et la valorisation du travail

Le fonctionnement d'Optimhome repose sur le statut de conseiller immobilier indépendant, sans lien de subordination, offrant la possibilité de percevoir **jusqu'à 100 % des honoraires de vente.** Ce modèle affranchit l'entrepreneur des contraintes du salariat et lui permet de développer son activité à son propre rythme.

Chaque mandataire dispose d'une liberté totale de développement selon ses ambitions :



L'activité en solo

Développer son portefeuille et son expertise sur son secteur géographique



La création d'équipe (MLM)

Bâtir et animer sa propre organisation grâce au marketing de réseau inter-agents, générant des commissions d'animation sur l'ensemble des ventes de son équipe. Près de 50 % des nouvelles recrues proviennent du parrainage via les conseillers actifs du réseau.



La valorisation patrimoniale

Chez Optimhome, le conseiller ne génère pas seulement du chiffre d'affaires mensuel, il bâtit un actif revendable. En structurant son équipe locale, il se constitue un véritable fonds de commerce qu'il pourra céder lors de son départ à la retraite ou d'un changement de vie, une sécurité financière rare chez les indépendants.

Un accompagnement **à 3 niveaux**

Pour garantir la réussite et la pérennité de chaque projet entrepreneurial, Optimhome s'appuie sur une structuration solide :



La Digit RE Académie (organisme certifié Qualiopi)

Une plateforme de formation dont le catalogue s'enrichit en permanence de modules de pointe dédiés à la Data, à l'IA et au marketing digital.

Modèle entrepreneurial et Marque Employeur : *liberté, accompagnement et création de capital*

L'animation de réseau & le coaching de proximité

L'encadrement terrain est assuré par des Responsables Régionaux dédiés et par les Opteam Leaders, conseillers expérimentés qui accompagnent quotidiennement leurs équipes.

Une plateforme support intégrée

L'écosystème prend en charge l'ensemble de la complexité administrative, juridique et informatique.

L'entrepreneuriat **accessible à tous**

L'égalité des chances en pratique

Convaincu que le talent n'a ni âge ni parcours type, Optimhome ouvre l'entrepreneuriat immobilier au plus grand nombre. **Aucun diplôme n'est requis pour rejoindre le réseau**, chaque profil consolide ses acquis via des parcours de formation adaptés, qu'il s'agisse de personnes en reconversion ou de seniors. Afin de lever les barrières à l'entrée et de favoriser la diversité des profils, le réseau propose également un « *Pack Jeune* » dédié aux talents de **18 à 25 ans**. Ce modèle inclusif **garantit à chacun un accès intégral aux outils technologiques**, à la diffusion d'annonces et à un accompagnement qualifiant.

Pack **JEUNE** *18-25 ans*

Un parcours **d'émancipation qui fait ses preuves**

Plus qu'une simple activité, Optimhome propose un véritable parcours professionnel sur mesure. Cette combinaison entre liberté entrepreneuriale, puissance PropTech et soutien humain garantit un épanouissement durable : selon la dernière étude interne (2025), **95 % des conseillers se déclarent satisfaits** de leur adhésion au réseau.

Témoignages **de conseillers Optimhome**

Ex-cadre dans le secteur bancaire, Aline a rapidement **dépassé la barre des 280 K€** de chiffre d'affaires annuel.



Rejoindre Optimhome a été la meilleure décision de ma reconversion. L'analyse automatisée des données de marché me donne une crédibilité instantanée auprès des vendeurs et m'a permis d'atteindre un niveau de chiffre d'affaires exceptionnel.

Ancien négociateur en agence traditionnelle, Nicolas couvre **deux départements** et encadre **35 conseillers** à distance.



L'application Optimhome Pro a transformé ma façon de travailler. En ayant l'intégralité de mon bureau dans la poche, je gère mes mandats et mes équipes sur deux départements avec une réactivité totale. C'est cette efficacité digitale qui me donne la liberté d'accompagner 35 conseillers dans leur développement.

Diplômée en droit immobilier, Maud a bâti, en moins de 5 ans, une organisation **de plus de 240 conseillers.**



Mon parcours en droit immobilier m'a donné les bases, mais ce sont les outils digitaux d'Optimhome qui m'ont permis de passer à l'échelle supérieure. Structurer et animer une équipe de 240 personnes à travers la France serait impossible sans un écosystème digital performant qui automatise la gestion administrative et libère du temps pour le coaching de terrain.

Océane a rejoint Optimhome le 10 septembre 2025 **grâce au Pack Jeune.**



Le Pack Jeune a été le déclencheur. Démarrer à frais réduits avec les mêmes outils que les anciens m'a donné confiance. En rentrant 40 mandats rapidement, mes ventes ont décollé. Passer au pack standard s'est imposé naturellement pour augmenter mes paliers de rémunération.

Dynamique de croissance

La solidité d'une PropTech en pleine expansion

optimhome
immobilier

Vous d'abord.

Dynamique de croissance
La solidité d'une PropTech en pleine expansion

En s'imposant comme une véritable PropTech, Optimhome démontre la viabilité, la rentabilité et la résilience de son modèle économique. La croissance continue des parts de marché fait du réseau une valeur refuge de l'économie numérique immobilière.

44,5 M€
de chiffre d'affaires en 2025
(soit +17 % de croissance)

Indicateurs **de performance**

+ 6 000
transactions réalisées en 2025
(+13,9 % en volume)

+ 27 000
clients accompagnés
(taux de satisfaction client : 4,9/5 sur + 26 000 avis certifiés Immodvisor)

+ 51 000
lots dans le neuf et près de **60 000 biens** diffusés au total

1 800
conseillers actifs ancrés dans **97 départements** métropolitains et d'outre-mer

95 %
de taux de satisfaction globale des conseillers envers le réseau

+ 10 %
de croissance du CA acté sur les 7 premiers mois

Un record de transactions
en juillet 2026 depuis plus de 3 ans

Le CA par mandataire
le plus élevé
du marché

Ambitions **& perspectives 2030**

OBJECTIF 2026

+ 15 %

du chiffre d'affaires, portée sur
la croissance organique du réseau (+10 %)
et **les innovations data/CRM (+5 %)**

OBJECTIF 2027

Développer
le réseau de conseillers de

+ 30 %

CAP 2030

Doubler le chiffre d'affaires
pour dépasser le seuil des

100 millions d'€

optimhome
immobilier

Contact Presse

Agence OXYGEN

Rachel LEBLOIS
rachel@oxygen-rp.com
07 43 35 93 86

Aurélie Vérin
aureliev@oxygen-rp.com
07 60 93 98 37