

Détecter les contrats à optimiser sur l'ensemble des postes de charges

Problématique

Thierry Immobilier est le n°1 de la gestion immobilière à Nantes et Saint-Nazaire pour les projets d'achat, de vente, de location et de gestion. Face à un marché très concurrentiel, ce cabinet veut se différencier en proposant une approche différente de leur métier. Afin d'apporter une réelle plus-value à leurs clients, ils ont souhaité :

1. Suivre les charges de copropriété par bâtiment et justifier leur évolution auprès des clients
2. Optimiser les différents contrats afin de réduire les charges
3. Être force de proposition sur d'éventuelles rénovations à fort retour sur investissement

Résultats

- Des contrats de charge optimisés et des charges réduites représentant plus de 130 000 € HT pour leurs clients sur les contrats d'assurance
- L'électricité achetée aux meilleures conditions et gains de temps pour nos gestionnaires pour cibler les renégociations soit 25 000 € d'économie réalisé pour leur clients sur 400 copropriétés



Client **Thierry Immobilier**

Localisation **France**

Secteur **Syndic de copropriétés**

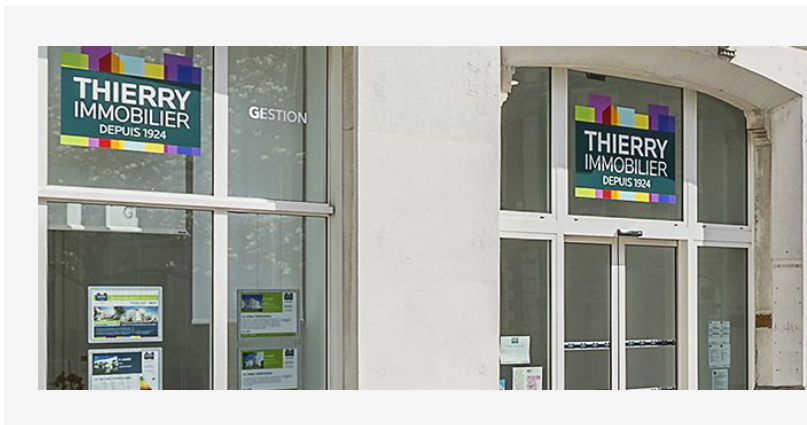
Capacités **#Data
#Cost Efficiency**

5 000
logements
en gestion locative

400
copropriétés
concernées par le plan
d'action opérationnel

14 000
lots en habitation
et commerce sur
Nantes & Saint-Nazaire

130 000€
d'optimisations
détectées pour leurs
clients sur les contrats
d'assurance



Grâce à cette démarche, nos gestionnaires apportent une vraie plus-value à nos clients en intégrant à nos prestations une visibilité sur l'évolution des charges, tout en étant force de proposition pour les faire baisser. Deepki nous permet de proposer une vision pour le patrimoine de nos clients de manière concrète et justifiée.

Adelaïde BIGOT

Responsable Innovation



Solutions



Collecte des données et existantes

Thierry Immobilier a fait appel à Deepki pour mieux **comprendre les charges et leur répartition** et **détecter les contrats à optimiser** afin de **réduire les coûts pour les copropriétaires**.

À cette fin, Deepki a **collecté l'ensemble des données existantes** sur les copropriétés sous gestion (contrats d'équipements, factures, données patrimoniales, etc.) et **automatisé la mise à jour** de ces données au sein de son application Deepki Ready pour une lecture facile et rapide.



Optimisation des contrats

Compare les conditions d'achat des contrats énergie, assurance et maintenance, pour les différents bâtiments sous gestion

Identifie automatiquement tous les contrats à optimiser et alerte lors du renouvellement des contrats à renégocier

Compare les consommations et puissances réellement appelées aux puissances souscrites afin de détecter les optimisations tarifaires à réaliser

Propose la formule tarifaire optimale à mettre en place



Aujourd'hui, j'ai une vision globale et claire des charges payées pour chaque immeuble. Je sais au quotidien détecter les contrats mal optimisés et je ne laisse plus passer un renouvellement sans le renégocier quand cela est nécessaire.

François GOMELET

Responsable gestion de copropriétés



À propos de Deepki



Dès 2014, Vincent Bryant et Emmanuel Blanchet ont compris l'importance de baser les stratégies ESG sur la data pour transformer l'immobilier en force pour la planète. Aujourd'hui, des entreprises mondiales de premier plan mais aussi des organisations gouvernementales choisissent Deepki pour améliorer leur performance environnementale à grande échelle.

Nous sommes convaincus que l'avenir passe par un immobilier plus vertueux.

Aujourd'hui, Deepki est actif dans 38 pays, possède des bureaux à Milan, Madrid, Berlin et Londres et collabore avec de nombreuses organisations telles que Generali, Allianz, JLL ou encore le gouvernement français.