

Philippe Jaunet (CEO DE MOLAKAZ.MU)

«La publicité numérique présente un intérêt évident pour les annonceurs»

Molakaz.mu, plateforme de mise en relation entre vendeurs, loueurs et acheteurs, **éventuels locataires** dans l'immobilier, a été lancée le 16 décembre 2019. En un peu plus d'un mois, le site a un engouement très marqué, avec plus de 50 000 visiteurs uniques. Le site s'installe durablement dans le domaine des annonces immobilières entre particuliers. Le point avec son CEO.

Qu'est-ce qui vous a motivé à lancer un site de vente immobilier entre particuliers ?

Le cheminement est simple. Ludovic Balloux et moi-même avons lancé weshare.mu en septembre 2016, après une année d'études, de recherches et de développements. Weshare.mu est aujourd'hui le leader incontesté des petites annonces à Maurice, avec 5 millions de pages vues mensuellement et plus de 800 000 visiteurs uniques en 2019, ce qui en fait le premier support média de masse pour des utilisateurs en situation d'achat.

Nous avons analysé et interprété nos données sur trois ans dans un premier temps, puis consulté nos utilisateurs dans un second. Plusieurs secteurs suscitent un intérêt majeur, et l'immobilier en fait partie. C'est la raison pour laquelle mo-

lakaz.mu a vu le jour. Mais notre motivation première reste l'amélioration de la qualité de vie et l'amélioration du pouvoir d'achat de tous les Mauriciens, toujours avec le même souci d'éco-responsabilité sociétale. Nous avons une vision périphérique indispensable à la création et au développement d'un écosystème économique circulaire.

Pensez-vous que le marché mauricien est suffisamment mature pour ce genre de service ?

Cette question est très pertinente. En effet, le marché mauricien, comme ceux de la plupart des pays dans lesquels existe ce modèle, ne peut que se réjouir de disposer d'un service de mise en relation dédié à l'immobilier. Qui plus est, facile d'usage, rapide et gratuit pour les vendeurs et les loueurs comme pour les acquéreurs et les locataires. A contrario, depuis le lancement de molakaz.mu, nous recevons de nombreux appels d'utilisateurs et d'agences immobilières s'interrogeant sur le fait que notre service soit gratuit.

Il ne semble pas toujours concevable que se construise aujourd'hui un seul et même endroit où trouver l'ensemble des biens immobiliers, sans frais d'agence ni commissions. Les utilisateurs de weshare.mu sont, bien entendu, convaincus : les chiffres de molakaz.mu tendent à prouver que notre voie est la bonne. Il est néanmoins indéniable qu'il nous faut poursuivre nos efforts pour sensibiliser et informer au mieux l'ensemble des Mauriciens. Il ne faut pas, non plus, oublier que l'adaptation très forte des Mauriciens aux usages digitaux, l'augmentation rapide du nombre d'appareils, la bonne couverture du réseau ainsi qu'un débit performant plaident en faveur de notre développement.

Quel a été l'accueil réservé à molakaz.mu depuis son lancement ?

Il est remarquable. Nous avons lancé molakaz.mu le 16 décembre 2019. En un



peu plus d'un mois, le site compte plus de 50 000 visiteurs uniques, 120 000 sessions et 1 million de pages vues. L'engagement est très marqué puisque, à chaque session, le temps moyen est supérieur à 9 minutes. L'actuel leader du marché, dont le positionnement est différent, propose plus de 95 % d'annonces d'agences immobilières et de programmes réservés aux étrangers, et affiche les chiffres locaux suivants sur un mois : 52 500 visiteurs uniques, 120 000 sessions pour des annonces quasi exclusivement professionnelles et un temps moyen passé sur le site de 6 minutes.

En répondant aux besoins des Mauriciens, molakaz.mu prend naturellement une place de leader dans le domaine des annonces immobilières entre particuliers. L'état de l'offre numérique immobilière ne répondait plus concrètement à la demande ; c'est probablement la raison pour laquelle molakaz.mu devrait atteindre en deux mois ce que d'autres ont mis plus de dix ans à réaliser.

Combien de biens immobiliers sont recensés sur votre site ? Avez-vous déjà enregistré des ventes ?

Nous avons actuellement plus de 1 200 biens uniques sur le site. Pour information, la seule plate-forme proposant des biens entre particuliers à ce jour en a environ 200, dont plusieurs doublons ou annonces de professionnels, certaines datant de février 2019.

Molakaz.mu propose des biens immobiliers pour tous les budgets. Nous mettons ainsi à la disposition des Mauriciens l'ensemble des annonces immobilières du pays. Notre attention se porte particulièrement sur le service et la qualité. C'est la raison pour laquelle les annonces déposées sur molakaz.mu ont une durée de vie de 60 jours si elles ne sont pas renouvelées par les propriétaires, et sont toutes modérées et traitées par nos équipes Qualité.

Nous n'acceptons aucune annonce sans prix ni photo mais nous disposons d'un *User Service* joignable tous les jours de 8 à 22 heures. Il est important de noter à nouveau que le dépôt d'annonces ainsi que les services associés sont et resteront toujours gratuits pour les particuliers. Quant à savoir si nous avons enregistré des ventes, nous n'avons pas encore cette visibilité, mais nous y travaillons. En effet, à chaque suppression d'annonce, il est proposé au vendeur de nous indiquer les raisons de ce retrait mais nous ne pouvons nous engager ni sur le taux de réponse ni sur la véracité de ces réponses.

«L'ÉTAT DE L'OFFRE NUMÉRIQUE IMMOBILIÈRE NE RÉPONDAIT PLUS À LA DEMANDE»

Quel est votre modèle économique ?

Notre modèle économique repose sur plusieurs piliers. Compte tenu des chiffres précédemment évoqués, le digital advertising molakaz.mu présente un intérêt évident pour les annonceurs ; il est actuellement notre seule source de revenus et peut le rester. Mais nous étudions, bien entendu, les voies d'évolution de notre modèle économique, rôle dévolu à chaque start-up. Ainsi, nous regardons les options payantes, l'ouverture aux agences immobilières, le print ou encore l'évènementiel.

Quel regard jetez-vous sur le marché immobilier local ?

Cette question est d'actualité. L'offre IRS/RES/PDS va-t-elle devenir plus importante que la demande – il y a actuellement près de 100 programmes pour 2 000 lots ? Les investissements dans le secteur immobilier sont en baisse et le secteur public y investit presque deux fois plus que le secteur privé ; cela peut-il durer ? Rappelons néanmoins que l'immobilier représente la plus importante source de revenus étrangers du pays. Il ne faut pas, non plus, négliger le fait que l'immobilier de bureaux à Ébène, le développement industriel à Port-Louis, la sortie de terre des Smart cities, la viabilité des programmes résidentiels locaux et bien d'autres indicateurs nous invitent à rester confiants et optimistes.

Avez-vous d'autres projets dans le secteur de l'immobilier ?

Il est primordial pour nous d'enrichir constamment l'expérience de recherche immobilière afin d'être au plus près des besoins des utilisateurs. Notre développement dans le secteur immobilier repose dans l'immédiat autour de molakaz.mu, à savoir, l'intégration de nouvelles fonctionnalités telles que la recommandation, le comparateur de prix ou la messagerie interne, des partenariats avec des acteurs majeurs du marché ou l'étude d'une ouverture de nos offres aux professionnels, par exemple.

Enfin, Netlab, propriétaire de weshare.mu et de molakaz.mu, va prochainement lancer une nouvelle plate-forme dont la philosophie reste, bien entendu, la même que pour les deux précédentes. Je ne peux malheureusement pas vous en dire davantage pour le moment ; il vous faudra un peu de patience.

Guillaume GOUGES 