



Dossier **Start-up** > Les entreprises qui vont changer le marché

Dossier : Agnès Frémot

Les entreprises qui

Les dix entreprises occitanes qui feront *l'immobilier de demain !*



LP Promotion, l'innovation doit être au service du vivre ensemble

Le promoteur LP travaille avec des start-up pour améliorer le quotidien des habitants de ses résidences. La société a également œuvré à la création de sa propre application en interne. Mais toujours avec en point de mire : l'humain.

LP Promotion a lancé LP Connect, une application qui permet au promoteur de tenir informé le client entre le moment où il réserve son logement et celui où il est livré. « Durant cette période qui peut durer entre un an et demi et deux ans, nous le tenons au courant de l'avancée du chantier, des appels de fonds à venir... Nous mettons à sa disposition les

« Nous ne sommes pas là pour être geek à tout prix, mais simplement pratique. »

plans, le règlement de copropriété. À terme, il disposera d'un fil actu sur le quartier, ses commerces, son actualité culturelle... », explique Pierre Aoun, le directeur général de la société. Cette solution, LP Promotion a choisi de la développer en interne afin de la faire évoluer : « Nous sommes plus low tech que high tech. Nous ne sommes pas là pour être geek à tout prix, mais pratico-pratique. Nous misons avant tout sur la qualité d'usage. »

Des partenariats avec des start-up toulousaines

Le promoteur fait également appel à des start-up toulousaines pour proposer des services innovants. « Avec CityMeo, nous avons mis en place un affichage dynamique en bas des immeubles. Nous

> avons également installé des boîtes aux lettres connectées qui permettent aux habitants d'envoyer leurs colis sans se déplacer au bureau de Poste. Le service fait partie de notre ADN. Nous ne souhaitons pas construire des dortoirs, mais des résidences où il fait bon vivre en améliorant le quotidien de nos résidents. » Au delà de l'innovation de service, LP Promotion travaille sur des logements modulables avec des rez-de-chaussée dédiés à des activités professionnelles. « Nous avons mis en place des chambres froides dans les immeubles ou des studios partagés. Nous travaillons avec Citiz pour proposer des services d'auto-partage. Nous nous intéressons également aux jardins partagés et nous travaillons avec un bureau d'étude à ce sujet. » Pierre Aoun évoque une démarche « humaniste ». « La technologie engendre souvent le repli sur soi avec la low tech, nous souhaitons au contraire proposer à nos résidents des éléments pour se socialiser et créer de la valeur ajoutée pour la communauté. » La philosophie qui sous-entend ces innovations est simple : « L'immobilier fait sa mue. Le secteur est touché par une véritable vague d'innovation qui devrait permettre de mieux vivre ensemble ! » ■



Je définis mon projet > Les programmes neufs

Textes :
Béatrice Girard
et Marc Poujol

LP Promotion, 662 logements à vendre dans la métropole toulousaine

LP Promotion aime bien répéter qu'il construit pour tous et partout. Les chiffres lui donnent raison. Ce promoteur indépendant et familial compte pas moins de 662 logements en vente dans la métropole toulousaine et lance deux à trois programmes par mois. Par exemple, la résidence L'écrin de Martin près du pont des Demoiselles, qui compte quinze logements connectés, avec un service de conciergerie. Ce programme haut de gamme vise une clientèle aisée avec des T4 à partir de 355.000 euros. Autre cible, au cœur du campus de l'Institut aéronautique et spatial, pour la résidence étudiante (Soho) dotée de services et qui compte 156 logements de 25 m² en moyenne affichés à partir de 99.000 euros. LP promotion se positionne aussi dans les ZAC comme à Saint-Martin-du-Touch avec 109 logements en vente et bientôt à la Cartoucherie où il construira un îlot de 185 logements. ■



L'Écrin de Martin, pont des Demoiselles