

Proptech : Nodalview rachète Cocoon-Immo et renforce son offre IA pour les agences immobilières

Nodalview rachète Cocoon-Immo, spécialiste des réseaux sociaux des agences immobilières. La proptech belge renforce son offre marketing dopée à l'IA et vise le leadership européen.



© Nodalview

e gauche à droite : Thomas Lepelaars, CEO et cofondateur de Nodalview, Chine Welsch et Thomas Sadoul, cofondateurs de Cocoon-Immo, Maxim Van Reybrouck, CFO de Nodalview.

Nodalview, plateforme belge de marketing immobilier, annonce le rachat de Cocoon-Immo, spécialiste parisien de la présence en ligne des agences. Une opération qui illustre la consolidation en cours dans la proptech et renforce l'ambition européenne de Nodalview. Il s'agit de sa troisième opération de [croissance externe](#), et de son plus gros rachat à date. Surtout, elle ajoute une brique stratégique à son offre : la gestion centralisée de la visibilité en ligne des agences, sur les réseaux sociaux comme sur Google Business Profile, depuis une plateforme unique.

Qui rachète qui ?

D'un côté, Nodalview. Fondée en 2016 à Bruxelles, la plateforme aide les agents immobiliers à produire des contenus visuels professionnels : photos HDR, vidéos, visites virtuelles à 360°, plans 2D ou encore home staging virtuel. Le tout enrichi par l'intelligence artificielle et accessible depuis un simple smartphone. Aujourd'hui, l'entreprise revendique plus de 22 000 clients dans une trentaine de pays.

De l'autre, Cocoon-Immo. Créée en 2020 et basée à Paris, cette société s'est imposée sur un créneau précis : la

communication des professionnels de l'immobilier sur les réseaux sociaux. Elle accompagne aujourd'hui plus de 1 500 clients en Europe et au Canada. Parmi eux, on retrouve des réseaux de premier plan comme Laforêt, Guy Hoquet, ERA Immobilier, Espaces Atypiques ou encore efficity.

Son modèle repose sur un mélange : automatisations, intelligence artificielle et accompagnement humain, assuré par ses chefs de projet. De quoi aider les agences à tenir une présence en ligne plus régulière, plus visible et plus performante.

L'entreprise parisienne, qui compte une vingtaine de collaborateurs, conserve sa marque et son autonomie. Ses fondateurs, Chine Welsch et Thomas Sadoul, restent aux commandes. « Rejoindre Nodalview est une formidable opportunité pour accélérer notre vision, notre développement en France et notre expansion à l'international », déclarent-ils. « En unissant nos forces, nous créons un écosystème unique capable de répondre à l'ensemble des besoins de marketing immobilier des agences. »

Pourquoi ce rachat ? La bataille de la visibilité en ligne

Derrière l'opération, il y a une conviction. Les agences ne se battent plus seulement sur le terrain : elles se battent pour capter l'attention en ligne. Or cette attention se disperse sur une multitude de canaux.

Une étude récente menée par Nodalview chiffre le phénomène. Ainsi, 59 % des particuliers déclarent avoir découvert une agence immobilière via les réseaux sociaux. Mieux encore, 45 % d'entre eux les utilisent activement dans leur recherche de bien. Résultat : ces plateformes deviennent le deuxième canal de recherche, juste derrière les portails immobiliers.

Pourtant, la plupart des professionnels n'exploitent pas pleinement ce levier. En cause, le plus souvent : le manque de temps, d'outils ou d'expertise. C'est précisément ce vide que Nodalview entend combler.

En clair, le groupe veut couvrir toute la chaîne du marketing immobilier. D'abord la création de contenus visuels, le cœur de métier historique de Nodalview. Ensuite la diffusion et la promotion multicanale, l'apport de Cocoon-Immo. Le tout piloté par l'IA, depuis une seule plateforme.

« Cocoon-Immo répond à un besoin universel, stratégique et grandissant de nos clients : être plus visibles en ligne, mieux contrôler leur présence locale et se démarquer sur l'ensemble des canaux digitaux, explique Thomas Lepelaars, CEO et cofondateur de Nodalview. Nous sommes ravis d'avoir Chine, Thomas et l'ensemble de l'équipe Cocoon-Immo à bord pour accélérer notre ambition globale. »

Cap sur le leadership européen

L'ambition affichée dépasse largement le périmètre actuel. Nodalview, qui s'est déployé depuis le début de l'année au Royaume-Uni et en Allemagne, vise désormais la place de leader européen des solutions technologiques pour les professionnels de l'immobilier. Un marché encore très fragmenté, donc propice aux regroupements.

Les chiffres du nouvel ensemble donnent la mesure de l'opération. Le groupe combiné réunit désormais soixante-dix collaborateurs et plus de 7 000 clients immobiliers, avec des bureaux à Bruxelles, Paris et Londres.

Et la stratégie ne s'arrêtera pas là. Le groupe revendique une croissance soutenue et une rentabilité prouvée. Sa feuille de route combine donc expansion organique et nouvelles acquisitions ciblées.

« Cette opération vient renforcer notre ambition de créer un leader à l'échelle européenne en maillant des solutions qualitatives qui apportent une réelle valeur aux clients, et où l'IA sera un véritable avantage concurrentiel pour les agences immobilières. Le marché est gigantesque et nous ne faisons que commencer », conclut le dirigeant.

Reste une question, que cette opération pose à tout le secteur : à l'heure où l'IA orchestre la création comme la diffusion, l'agent immobilier saura-t-il transformer cette puissance de feu en rendez-vous signés ? La réponse, elle, se jouera sur le terrain.