

ZOOM

Immobilier : avec son appli de recherche dans ChatGPT, Omny défie les géants du marché comme Leboncoin et SeLoger

La start-up propose aux particuliers de réaliser leur recherche de A à Z dans ChatGPT sans passer par les grandes plates-formes d'annonces. Les agents immobiliers, quant à eux, n'auront à payer qu'en cas de mise en relation avec un client.

🔗

Offrir l'article

+

Ajouter à mes articles

💬

Commenter

🔗

Partager

🏠

Immobilier & BTP



Omny a ouvert en février son site de recherche immobilière. (Photo Omny)

Par **Elsa Dicharry**

Publié le 5 sept. 2026 à 09:03 | Mis à jour le 7 sept. 2026 à 11:34

🔒 PREMIUM

Votre abonnement vous permet d'accéder à cet article

Les plates-formes d'annonces immobilières traditionnelles comme [Leboncoin](#), [SeLoger](#) ou [Bien'ICI](#) ont-elles du souci à se faire ? Une petite nouvelle dans le paysage, Omny, vient en tout cas défier ces géants sur leur terrain.

Après avoir ouvert, en février dernier, un site de recherche immobilière basé sur sa propre intelligence artificielle (IA), la start-up propose désormais une application permettant de réaliser une recherche de A à Z dans ChatGPT. Ceci jusqu'à la mise en relation avec une agence immobilière ou un promoteur, sans jamais passer par la plate-forme hébergeant les annonces consultées.

Une différence de taille avec l'appli lancée dans ChatGPT par [Leboncoin](#), qui renvoie in fine à son propre site pour visualiser les offres. Cette innovation a-t-elle de quoi bousculer le modèle des grands sites d'annonces basé sur des abonnements payants, tout en modifiant en profondeur les usages des candidats à l'acquisition ?

Une recherche bien plus pointue

« Ma conviction, c'est que les gens ne voudront plus perdre des heures à scroller des annonces, alors que si vous lui expliquez, l'IA peut comprendre vos attentes et faire la recherche à votre place », explique Franck Le Tendre, PDG et cofondateur d'Omny.

Une recherche se limitant à cocher des critères type ville, budget, maison ou appartement et nombre de chambres lui apparaît également dépassée - alors qu'il est possible de raconter à l'IA son projet de façon bien plus détaillée. « L'IA est une lame de fond et l'immobilier ne va pas échapper à cette tendance », estime l'ancien de [SeLoger](#). Ses concurrents travaillent cependant aussi à enrichir leurs fonctionnalités de recherche.

LIRE AUSSI :

- **TEMOIGNAGE** - Comment l'IA bouleverse le quotidien de cet agent immobilier
- **DECRYPTAGE** - Comment les canicules ont bousculé les critères de recherche dans l'immobilier

Omny, qui permet d'accéder à 100 % des annonces immobilières en France, dans le neuf comme dans l'ancien, à l'achat et à la location, a enrichi cette base de tout un tas d'autres informations. Par exemple la localisation des écoles, des collèges et des lycées - avec leur classement -, celle des crèches, des pistes cyclables, des stations de transports en commun, ou encore le niveau sonore à proximité d'un bâtiment...

Ce qui lui permet de faire des recommandations au plus près des attentes des utilisateurs. Des fonctionnalités, cependant, qui n'étaient pas toutes tout à fait au point lors du lancement. Mais « l'IA apprend très vite et cela va s'améliorer rapidement », assure Franck Le Tendre.

« Plutôt que de faire une recherche par ville, vous pouvez par exemple demander à l'IA quels appartements à vendre sont situés à moins de 30 minutes en transports en commun de la gare Saint-Lazare à Paris. Ou spécifier que vous souhaitez pouvoir emmener votre enfant à l'école à pied, poursuit-il. Ce qui est aussi intéressant, c'est que l'IA creuse si elle vous propose une annonce qui ne vous correspond pas. Peut-être aviez-vous par exemple oublié de préciser que vous souhaitiez un bien sans travaux à réaliser ? »

Pas d'enjeu d'audience

Les premiers usages du service ont aussi fait apparaître des demandes plus ou moins inattendues de la part des utilisateurs. Du type « je voudrais un appartement pas trop loin de chez mes parents, mais pas trop près non plus pour qu'ils ne débarquent pas chez moi toutes les deux minutes ! » Ou encore « il me faut un logement avec des plafonds hauts parce que mon fils est très grand ».

L'IA centralise toutes les annonces susceptibles d'intéresser la personne en recherche, sans avoir à consulter cinq sites différents pour ne pas rater la maison ou l'appartement de ses rêves. En revanche, impossible, à ce stade, d'accéder à certains services disponibles sur les plates-formes d'annonces immobilières traditionnelles comme la localisation d'un bien sur une carte de la commune - qui permet aussi de voir d'un seul coup d'oeil tous les biens à vendre ou à louer dans tel ou tel quartier.

LIRE AUSSI :

- **Canicules** : adapter les logements tout en préservant le patrimoine, une équation délicate
- **MUST READ** - La rentrée bancaire du marché immobilier

Contrairement à ses grands concurrents, Omny se moque de son audience et ne fait pas payer les agents immobiliers en fonction du nombre d'annonces publiées. Ces derniers ne la rémunèrent que lorsqu'elle les met en relation avec un client. « C'est beaucoup plus qualitatif. Ils ne payent pas pour de la visibilité, sans savoir vraiment qui voit leur annonce, qui clique, etc. Et c'est pour eux un nouveau point d'entrée vers leurs futurs clients », poursuit le dirigeant.

Reste maintenant à Omny à se faire connaître, car les grandes plates-formes ont pour elles une immense notoriété, auprès des professionnels de l'immobilier comme du grand public, et la consultation de leurs sites ou applications est un réflexe chez nombre de Français. Pour l'instant, sur les quatre premiers mois, le site de la start-up a totalisé 300.000 utilisateurs. Selon Médiamétrie, Leboncoin Immobilier - numéro un du marché - attire plus de 15 millions de visiteurs uniques par mois. Omny a donc encore du chemin à faire...