

**LES AGENTS  
IMMOBILIERS VONT  
DISPARAITRE**

LES AGENTS  
IMMOBILIERS **NE** VONT  
**PAS** DISPARAITRE

Les agents immobilier vont devoir s'adapter au changement.



Vincent Lecamus, fondateur d'Immobilier 2.0 : site pour les professionnels de l'immobilier qui veulent s'adapter aux changements et gagner des parts de marché en anticipant les besoins des clients.

# ZOOM SUR LES 5 TECHNOLOGIES ET TENDANCES QUI TRANSFORMERONT L'IMMOBILIER



Mise en perspective 5 tendances auxquelles l'immobilier va devoir s'adapter.

## LE MONDE RÉTRÉCIT

La technologie réduit les distances et rapproche les humains



La première chose c'est la réduction des distances et ce selon 3 critères principaux.

# LE MONDE RÉTRÉCIT

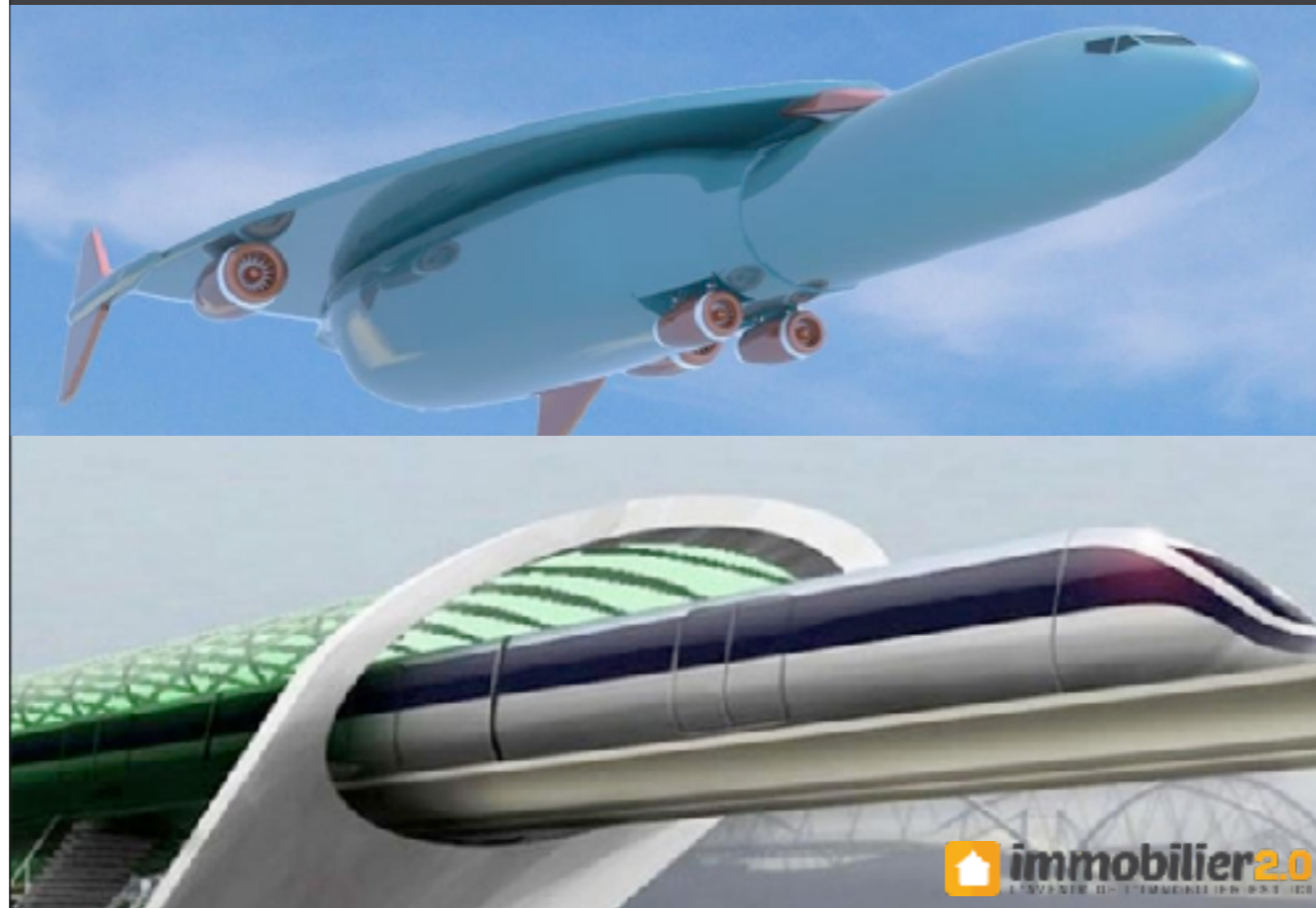


Si je prends l'exemple de Paris, il y a 15 ans on était à 1h d'Orly, aujourd'hui à 35 minutes, dans 2 à 3 ans à 20 minutes. Et ça change dans toutes les grandes villes.

A une échelle plus haute, aujourd'hui, on est à 1h de la plupart des capitales européennes. Et les transports évoluent de plus en plus vite. Un train a dépassé les 600 km/h l'année dernière au Japon.



# LE MONDE RÉTRÉCIT



Et c'est rien à côté de ces deux inventions : L'hyperloop en bas va plus vite qu'un avion et permettra de faire Paris Amsterdam en 30 minutes pour 40 euros. A horizon 2020. Il va plus vite qu'un avion : 1200km/h

Airbus souhaite relier paris et new york en 1h d'ici 20 ans.

Uber a déjà lancé des voitures qui se conduisent toutes seules... Votre zone de chalandise va grandir.

-> Ca veut dire que l'expansion des villes va continuer. Il deviendra plus facile d'investir en proche banlieue ou dans une ville plus éloignée.

Les étrangers vont investir de plus en plus dans en France et les français ont investir de plus en plus à l'étranger.

# LE MONDE RÉTRÉCIT

The screenshot displays a real estate application interface. At the top left, a video conference window shows two participants. Below it, the contact information for M. Mikael CLAZOLA is provided: ImmoBiarritz, 18 Rue Jean Bart, 64200 Biarritz, +33 6 61 46 12 83, and http://www.immobiarritz.fr. A chat window on the left contains the messages: "Bonjour M. Laglace, Comment allez vous? Etes vous prêt à visiter?" and "Allons y!". The main area features a virtual tour of a dining room with a wooden table and chairs, labeled "Salle à manger". At the bottom, a gallery of four property listings is shown, including "Maison De Charme VERSAILLES", "Maison Contemporaine SAINT MICHEL", "Maison Trad...", and "Biarritz...". The "immobilier2.0" logo is visible in the bottom right of the gallery.

Maintenant, il faut pouvoir visiter un bien immobilier à l'autre bout du monde. Et bien des outils permettent de faire visiter l'ensemble de son stock à n'importe qui dans le monde.

Ci dessus : exemple avec une visio conférence + un chat + une visite virtuelle + en dessous, l'ensemble de son stock.



# LE MONDE RÉTRÉCIT



On a visiter un appartement à Bordeaux en étant à Montréal grâce à un robot.

—> Au final, peu importe l'outil. Il faut investir dans une technologie qui permet de faire visiter à des gens qui sont à distance simplement. Un outil avec lequel vos clients sont à l'aise.

Il y a de plus en plus d'agences spécialisées dans la vente à distance à des étrangers qui investissent dans ces technologies. Ne laissez pas partir votre business.

# LE MONDE RÉTRÉCIT



Maintenant, comment trouve-t-on un agent immobilier compétent quand on habite pas la ville?

La notation arrive fort dans l'immo. Plus vite, vous cultiverez cela dans votre entreprise, plus vite vous pourrez prendre des places de manière pérenne.

Une agence immobilière belge génère aujourd'hui 2 clients par mois grâce à une position qu'elle a prise sur Yelp.

# LE MONDE RÉTRÉCIT



The image shows the landing page of the ReSaas website. At the top, the title "LE MONDE RÉTRÉCIT" is displayed in white on a dark background. Below it, the ReSaas logo is on the left, and navigation links for "PRICING", "COMPANY", "SOLUTIONS", "RESOURCES", "LOG IN", and "SIGN UP" are on the right. The main content area features a dark cityscape background with the text "LOCAL AND GLOBAL REAL ESTATE DEALS HAPPEN HERE." and "Join over 360,000 members on the network exclusively for real estate professionals". A prominent blue button in the center says "GET STARTED NOW - FOR FREE!". At the bottom, there are four icons representing "AGENTS", "BROKERS", "FRANCHISES", and "immobilier2.0".

ReSaas: c'est un outil qui vous permet de trouver un pro de l'immo à l'autre bout du monde pour lui confier un client vendeur ou acheteur. Ils viennent de s'ouvrir au reste du monde.

Si vous avez un client qui vend et qui veut déménager à Miami, vous pouvez lui proposer un accompagnement complet sur son projet immobilier !

# LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS

Vidéos 360, Visite Virtuelle, AR, VR



# LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS



Evolution du contenu sur Facebook, selon FB, depuis 2007 : textes, puis photo, puis vidéos puis 360, réalité virtuelle et réalité augmentée



## LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS



Déjà disponible sur Facebook donc pour 1,5 milliards de personnes dans le monde.  
De plus, FB détient les Oculus Rift. Le casque coûte 89 euros à la FNAC et on le trouve partout.





Evolution de Google :

Google Maps

Street View

Aujourd'hui, tout le monde peut faire son 360 avec l'application StreetView de Google.

Cardboard

# LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS



4 gros acteurs sur le marché des casques virtuels :

Facebook

Google

Sony

Samsung

# LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS



30 Milliards  
\$ en 2020

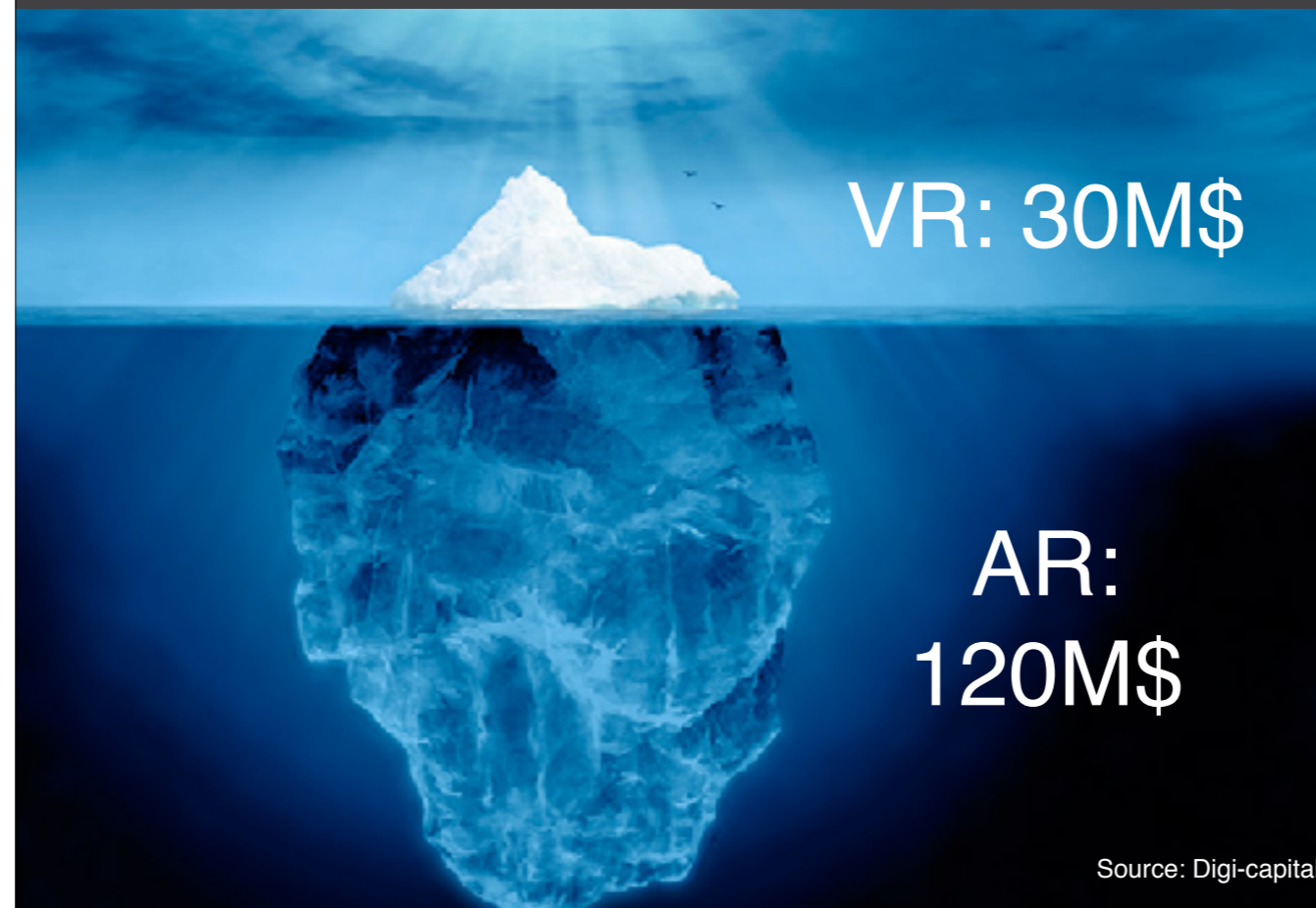
 **immobilier2.0**  
L'AVENIR DE L'IMMOBILIER EST ICI

Ca va arriver dans les salons pour 3 principaux secteurs:

- Jeux vidéos
- Sport
- Cinéma

Exemple du Parrot be-bop

# LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS



Réalité augmentée = 4 fois plus gros marché que la réalité virtuelle.

# LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS



Exemple de Microsoft sur un chantier

Imaginez faire visiter des biens en VEFA de cette manière



# LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS



Et son concurrent n'est autre que Magic Leap qui a levé 2 milliards d'euros auprès de Google et Alibaba notamment.

Les plus grands de ce monde croient vraiment à la réalité augmentée.

Cherchez la vidéo « Magic Leap et Star Wars »



## LA DÉMOCRATISATION DES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS



Donc aujourd'hui pour être prêts, il faut utiliser des technos comme Matterport, Snapkin, Rhinov ou Drawbotics

Un plan 3D peut être acheté à partir de 50 euros.

Et demain, cela vous permettra d'avoir une longueur d'avance sur les casques VR et après demain sur les casques Holographiques !

# L'ÈRE DE LA PERSONNALISATION

et du sur mesure

# L'ÈRE DE LA PERSONNALISATION

The screenshot shows a Google search interface with the query "appartement 5 pièces à acheter". The search results are filtered to show only properties in Paris. The first result is from "5 Pièces à Alfortville - kaufmanbroc.fr" with a URL "www.kaufmanbroc.fr/5P\_Alfortville". The second result is from "Icade Immobilier Neuf - Appartements Neufs, Maisons Neuves" with a URL "www.icade-immobilier.com". The third result is from "Achat Appartement Neuf 94 - 6 mois de Loyer Remboursés" with a URL "www.m2-gegedin.com/Val-de-Marne". The fourth result is from "Acheter appartement 5 pièces - Logic-Immo.com" with a URL "www.logic-immc.com/Val\_de\_Marne". The fifth result is from "Appartement 5 pièces à vendre Paris 75, Achat Appartement Paris 75" with a URL "www.logic-immo.com". The sixth result is from "Appartement 5 pièces à vendre Paris 15e 75015, Achat Appartement ..." with a URL "www.logic-immo.com/appartement...appartement...appartement-5-...".

Google personnalise les résultats de tout le monde. J'ai tapé une recherche sans critères de lieu et les résultats sont tous à Paris  
Aujourd'hui dans la salle personne n'a les mêmes résultats de recherche.  
Les adwords aussi sont personnalisé et les taux de retours sont très bons.

# L'ÈRE DE LA PERSONNALISATION

The image shows a screenshot of a Facebook profile page for Jean Michel Billaut. The page is personalized, displaying a search bar at the top with the text "Chercher des personnes, des lieux ou d'autres choses". The left sidebar contains navigation options such as "FAVORIS", "Fil d'actualité", "Gestionnaire de pa...", "Messages", "Événements", "Le Labz Mootz", "D'article Immo 2", "Vella Mootz", "Pro de l'immobilier", "Immobilier 2.0", "Courtier Montreal", "Copilote Immobilier", "Team Immobilier 2.0", "Coaching Yann Flau...", and "Sauvegardé". The main content area features a post by Jean Michel Billaut, dated "À l'instant", with the text: "Dites moi... la Snaf, Air France, etc... ont du souci à se faire... Excellent article.. D'un côté Hyperloop, de l'autre les voitures robots... Vont se faire prendre en sandwich... Pas votre avis ?". Below the text is a photograph of a modern city street with palm trees and a highway. The post is titled "Hyperloop pourra peut-être un jour proposer un Paris-Marseille gratuit et en 40 minutes". The right sidebar contains several advertisements, including "3 invitations à des événements", "C'est l'anniversaire de François Gall", "SPONSORISÉ", "Nurture what you know", "See Why 30k Business Owners Trust Infusion", "The Earth-sized talent pool. upwork", and "Upwork - Ideas Need People". The bottom right corner features the "immobilier2.0" logo.

Pareil pour Facebook : chaque timeline différentes et change en fonction du temps.



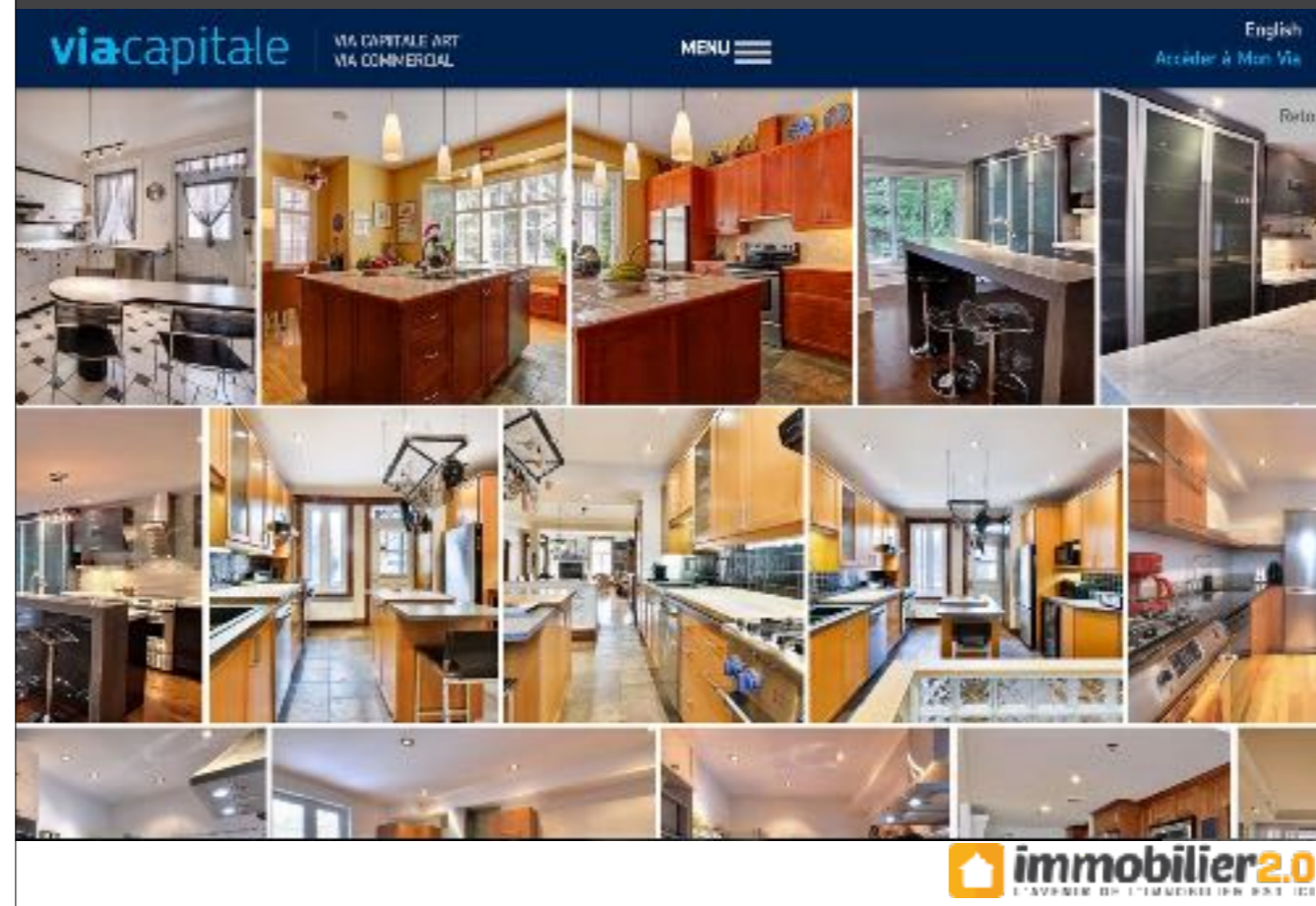
# L'ÈRE DE LA PERSONNALISATION



Un exemple au Canada de l'outil Vialmages : il permet de choisir la 1ère photo qui apparaît pendant une recherche

Là : devanture de maison/immeuble

# L'ÈRE DE LA PERSONNALISATION



Ici: cuisine

Ils ont multiplié par 3 le temps de recherche et le nombre de page vu suite à une recherche

Il y a une vraie demande !



# L'ÈRE DE LA PERSONNALISATION



Il faut donc personnaliser

Segmenter = connaître ses clients pour leur adresser le bon message

Retargeting = en fonction de ce que fait l'internaute sur votre site, vous pouvez lui envoyer des pubs personnalisées sur d'autres sites.

Exemple des pubs Facebook personnalisées d'un agent immo

# L'ÈRE DE LA PERSONNALISATION



Exemple de pushimmo = Envoyer des mails en fonction des actions qu'a fait un internaute sur le site + personnalisation des messages dans le corps du mail  
-> La réactivité multipliée par 4 par rapport à l'mailing classique

Cibleimmo = Permet de mettre des pubs personnalisés en fonction de chaque personne  
Le ROI est meilleur, car on cible mieux. Les campagnes coutent moins chères et sont plus efficaces !

## L'ÈRE DE LA PERSONNALISATION



Continuité des expériences. Vous devez reprendre l'expérience client là où elle s'est arrêtée sur Internet, en physique.

# ON PEUT INFLUENCER LE DESTIN

Le bigdata et la business intelligence au centre des enjeux



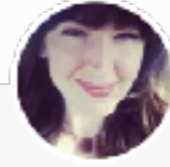


# ON PEUT INFLUENCER LE DESTIN



Bigdata = Sur toutes les données qui ont été créées depuis que le monde existe. 90% l'ont été sur les deux dernières années. Il faut donc utiliser ces données correctement.

# ON PEUT INFLUENCER LE DESTIN



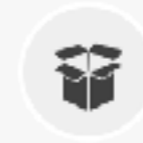
"I'd love a **modern kitchen** in my new place."



"My dream home needs a good **school** nearby for my kids."



"I really want my new home to be **open concept**."



Un 1er exemple d'exploitation de datas est celui d'open listing qui en fonction des recherches de l'internaute : annonces consultées, photos regardées, où la personne s'est arrêtée sur la vidéo, etc. va lui proposer biens qui correspondent vraiment à sa recherche.

Aujourd'hui avec Internet, on peut tout savoir !



# ON PEUT INFLUENCER LE DESTIN



Smartzip :

Aux USA, ils notent la chaleur des clients vendeurs

Exemple ce client a 78% de chances de vendre dans les 6 mois !

Mais pour ça, il faut remplir les informations aux max pour connaitre le mieux possible vos clients !

# ON PEUT INFLUENCER LE DESTIN



 **immobilier2.0**  
L'AVENIR DE L'IMMOBILIER EN 2011

Votre outil CRM est une mine d'or d'informations business. Vous devez le tenir à jour.

- Nombre de mandats vendus, rentrés, par qui, sur quelle zone, quel type de bien
- URL du compte Facebook des clients pour fluidifier la relation, mieux connaître son client.
- Noter toutes les visites, ce qu'il a aimé pas aimé,
- Etc.

# ON PEUT INFLUENCER LE DESTIN



Google Analytics permet de piloter les investissements en pub.

C'est aussi est une source complète d'information :

- bien les plus vus
- bien les moins vus (relance vendeur)
- Analyse des recherches sur le site
- Identification de nouvelles sources de clients (banlieue, pays, etc.)

Article NoBullshit Analytics

# ON PEUT INFLUENCER LE DESTIN



- On sort les chiffres d'Analytics tous les mois + outil de tracking et on voit les augmentations de demandes : +30% de demandes sur les T5. Les gens croient en la data.
- On appelle toutes les personnes qui n'ont pas ouvert les mails depuis 3 semaines : 30% ont achetés dans le quartier - on les passe dans le process fidélisation, 50% se remettent à ouvrir les mails et ça génère des rendez-vous (requalification de la recherche, reprise de confiance, etc.)



# LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS

Les tâches où le professionnel n'a pas de réelle valeur ajoutée



## LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS



On le voit partout, les gens préfèrent s'adresser à des machines, ça va plus vite. Ils savent ce qu'ils veulent donc pas besoin de demander.

## LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS



La machine la plus utilisée : le mobile (pour le moment)

En France c'est 65% du trafic immobilier qui passe par mobile

50% minimum dans chaque pays d'Europe !!!

-> Aujourd'hui avoir un site responsive est indispensable

# LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS



Mais ca va plus loin

- on est son propre coach sportif
- on réserve son restaurant
- on est à 1 clic de tous ses amis
- on rentre une adresse, une voiture vient nous chercher et nous amène à cette adresse !!

On est connecté au monde et le monde est connecté à nous.



## LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS



Dématérialisation :

- Retrouvez ses documents partout
- Dropbox partagé entre vos appareils, entre collaborateurs mais même avec vos clients.
- Vous offrez un vrai service et vous gagnez du temps !

# LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS



Les bots messenger : exemple de KLM

Directement dans messenger de Facebook : je pose une question à quelle heure est mon vol. Il me répond et me propose des billets.

Vos clients vont s'habituer à ces technos

Ils veulent que ce soit fluide, que ce soit simple et qu'on les embête pas !

# LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS

Textez ce numéro et nous vous trouvons  
l'appartement idéal à louer

**(514) 612-4979**

C'est totalement **gratuit!**



RENT HUNT

Ca arrive dans l'immobilier

## LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS



La vitrine tactile est un bon outil pour laisser de la liberté aux gens et créer le 1er contact.

Test réalisé par une agence immobilière en région parisienne : +30% de fréquentation !



# LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS



Avec une agence, sur la vitrine, on a affiché un numéro de contact WhatsApp et les noms Facebook pour dire qu'on était joignable sur Messenger. La cible a 40 ans et aujourd'hui, ils communiquent beaucoup par ces deux biais.

Il faut faciliter l'accès et laisser le prospect venir. Rester dans la suggestion pour le capter.

# LES PARTICULIERS VEULENT GÉRER SEULS

My Redfin: Home Tours Have Questions?  
Call 914-371-3098

**Schedule Tour**  
Tour this home with a Redfin Agent. Have an agent already? Learn about the advantages of [working with Redfin](#).

**Select a Date**

Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue
28 Oct	29 Oct	30 Oct	31 Oct	1 Nov	2 Nov	3 Nov

**You're available to tour at:**

1:30 PM	2:00 PM	2:30 PM	3:00 PM	3:30 PM	4:00 PM
---------	---------	---------	---------	---------	---------


**You're available to tour until:**

4:00 PM	4:30 PM	5:00 PM	5:30 PM	6:00 PM
---------	---------	---------	---------	---------

We'll call you to confirm a tour time that is within your window of availability.


1 Home 1 Hour (Est.)

**NEW**



**\$699,000**  
55 Windsor Pl  
Pelham, NY 10803

**2,455**  
Beds Baths  
Sq. Ft.



Un exemple qui a fait le beaux jours de RedFin pour finir : la prise de rendez-vous online. Le client est autonome et on le dérange pas jusqu'à le rencontre. Ils ont multiplié leur nombre de rendez-vous pris grâce au site. Et ça fait gagner du temps aux clients autant qu'aux agents.

*«There is only one boss.  
The customer»*

LES AGENTS IMMOBILIERS  
QUI METTRONT  
L'EXPÉRIENCE CLIENT AU  
CENTRE DE LEURS  
PRÉOCCUPATIONS NE VONT  
PAS DISPARAITRE

Retrouvez la conférence complète sur  
<https://immo2.pro/logic>