

Les technologies qui vont impacter le marché immobilier en 2018

TENDANCES



Arnaud Hamzaoui - 23 janvier 2018
Découvrir des innovations dans l'immobilier

in

189

f

69

t

64

G+

À chaque nouvelle année son lot d'innovations en matière de technologies. Certaines sont de véritables révolutions, d'autres ne seront réellement en place que dans quelques années, et d'autres encore sont des technologies qui poursuivent tranquillement leur chemin et s'installent sur le marché. Le problème avec les nouvelles technologies, c'est justement qu'elles ne restent pas nouvelles longtemps. Et pour profiter de leur côté innovant, il faut bien souvent faire partie des premiers à passer le cap. On a donc réalisé une liste des technologies qui devraient secouer l'immobilier dans l'année qui arrive. Celles dont vous allez entendre parler, celles qui vont s'installer dans les agences et celles dont on va encore parler pendant quelques années...

LES ÉVOLUTIONS À IMPLÉMENTER EN AGENCE

VOUS ALLEZ ADOPTER DE NOUVEAUX OUTILS ET MIEUX TRAVAILLER VOTRE DATA

En 2018, vous devez vous questionner sur la place de la donnée dans votre business. On ne parle plus de Big Data, mais de Smart Data, c'est-à-dire la capacité d'affiner et de réutiliser les données que l'on obtient pour en tirer des actions concrètes. On ne cherche plus à dire « 80 % des primo-accédants recherchent tel type de bien », mais « Ce prospect fait partie des 80 % qui recherchent ce type de bien, son nom est ceci et on devrait lui proposer telle propriété, car dans sa recherche, il a manifesté un intérêt pour les demeures qui ont ce type d'architecture ». En gros, le Big Data devient concret et utilisable par tous les business.

Cela signifie que vous devez vous questionner sur ce que vous pouvez mettre en place en termes de gestion de la relation client. Avez-vous des outils capables de faire des rapprochements en fonction des profils des internautes? Pouvez-vous qualifier précisément et automatiquement les prospects que vous captez? Vous allez devoir vous pencher sur les services proposés par des sociétés comme Pinpo ou Scorimmo, qui proposent de qualifier le prospect dès sa prise de contact, ainsi que sur les reportings fournis par les portails ou les logiciels de transaction que vous utilisez.

SURVEILLENZ LA MARKETPLACE FACEBOOK

Cette année, Facebook a frappé un grand coup en lançant sa marketplace, un espace dédié à la vente d'objets entre les utilisateurs du programme. Une annonce qui avait fait parler d'elle, et que les portails immobiliers ont suivie de près. Et pour cause, ce sont les principales cibles de cette fonctionnalité. Peu après le lancement, le portail avait signé un partenariat avec Zumper pour intégrer les annonces du portail. Facebook signalait alors son intention de s'attaquer au marché immobilier.

Il y a fort à parier qu'en 2018, le géant bleu poursuive l'évolution de cette marketplace en ajoutant de nouvelles possibilités et en boostant les publications de la marketplace. On attend de voir si Facebook se dirigera plus vers un partenariat avec un poids lourd des portails ou vers une intégration directe de sa marketplace dans les logiciels de transactions.

VOUS RETROUVEREZ DE PLUS EN PLUS DE SERVICES QUI VALORISENT L'INFORMATION SUR LE BIEN

Les prospects veulent retrouver de plus en plus d'informations directement sur les annonces. C'est une tendance que l'on peut observer depuis maintenant plusieurs années. Au début, il y a eu les photographies qui sont devenues obligatoires, ensuite les vidéos, la géolocalisation, les informations sur l'environnement proche du bien... Ce mouvement se poursuit en 2018 et les services qui permettent d'afficher de l'information vont devenir de plus en plus présents.

Ce que l'on entend ici, ce sont les services proposés par des entreprises comme Solen qui déposent un certificat quant à la luminosité. Ou encore comme WiredScore, qui évalue la connectivité des immeubles de bureaux. Ce dernier vient d'ailleurs de signer un partenariat avec la foncière Gecina pour labelliser l'ensemble de son parc d'immeubles de bureaux. La preuve que la tendance tend à s'installer.

2018 SERA L'ANNÉE OÙ LA RÉALITÉ AUGMENTÉE POURRA (ENFIN) FAIRE SON APPARITION DE FAÇON SÉRIEUSE

La réalité augmentée n'est plus une technologie toute nouvelle. Néanmoins, 2018 s'annonce déjà comme une année déterminante pour cette technologie. En effet, jusqu'à présent, il était surtout question d'adoption de la technologie par les entreprises. En 2018, c'est le grand public qui est désormais habitué à celle-ci, notamment grâce à des entreprises comme Snapchat et Instagram, qui ont démocratisé les filtres, ou encore Apple, avec son système de RA embarqué dans les nouveaux iPhone. Système dupliqué par la concurrence et qui devrait donc arriver d'ici peu sur les devices Android.

On se retrouve donc avec une technologie familière à la fois pour les professionnels et pour le grand public, et qui, depuis quelques années, se perfectionne. Ajoutons à l'équation que tout le monde possède de quoi utiliser la technologie et on a tous les ingrédients pour que cela décolle.

Cette année, vous allez donc pouvoir montrer à quoi ressembleront les programmes neufs de votre zone d'activité, vous allez très certainement voir certains clients faire des tests d'aménagement pendant la visite et vous pourrez peut-être pusher vos annonces dans la rue à des clients qui pourront observer tous les prix de l'immeuble, simplement en pointant l'appareil photo de leur smartphone dessus.

LES TECHNOS QUE VOUS CONNAISSEZ DÉJÀ ET QUE VOUS RETROUVEREZ EN 2018

Il y a également plusieurs technologies qui vont poursuivre leur développement. Des technologies que l'on retrouve déjà depuis longtemps dans l'immobilier et qui ne sont donc plus si innovantes que cela. Néanmoins, certaines d'entre elles tendent à devenir une norme et les autres possèdent assez de solutions pour être utilisées comme un levier de business. On passe en vitesse sur ces technologies que « vous connaissez déjà bien ».

On pense ici aux drones, qui sont utilisés dans de plus en plus de vidéos immobilières. En 2018, la tendance va se poursuivre.

La réalité virtuelle va elle aussi poursuivre son déploiement : de nombreux casques à bas prix devraient arriver sur le marché et les casques existants vont connaître des améliorations. De plus en plus d'agences vont standardiser la visite virtuelle.

Les applications de réalisation automatique de vidéos vont aller en se développant. Ces solutions permettent aux professionnels de gagner beaucoup de temps. Le résultat n'est certes pas le même que lorsque l'on fait appel à un professionnel, mais ce sont des solutions à envisager, tant la vidéo devient un support indispensable. On peut imaginer qu'une agence fasse appel à des professionnels pour les mandats exclusifs et réalise des vidéos automatiques via smartphone pour les mandats simples.



LES TECHNOLOGIES À SUIVRE POUR PRÉPARER LES PROCHAINES ANNÉES

SURVEILLEZ DE PRÈS LES CRYPTOMONNAIES

En 2017, on a vu les cryptomonnaies se faire connaître du grand public, notamment grâce au bitcoin, qui a joué le rôle d'étendard pour ces nouvelles devises. Des acteurs de plus en plus importants se positionnent sur les cryptomonnaies, et notamment dans l'immobilier (on pense à Propy, qui a réalisé la première vente immobilière en Ethereum, à ces promoteurs qui acceptent désormais les bitcoins, ou encore à ManageGo, qui permet aux agences d'accepter le bitcoin pour le paiement des loyers).

Alors, cela ne sera peut-être pas le bitcoin, mais en 2018, certaines monnaies vont émerger. Certains clients vous demanderont s'ils peuvent régler leur loyer avec une cryptomonnaie : la conversion sera très certainement gérée par un service bancaire ou une application tierce que vous allez devoir mettre en place dans votre agence. Mais surtout, c'est un pas de plus vers la transaction immobilière totalement dématérialisée à grande échelle.



PRÉPAREZ-VOUS À LA CONCRÉTISATION DES SERVICES LIÉS AUX BLOCKCHAINS

Les cryptomonnaies et les blockchains sont étroitement liées. Cependant, ce n'est pas la même chose. Une cryptomonnaie est une devise, les blockchains sont un système de transmission de l'information. Et en 2018, on peut tendre à penser que cette technologie va continuer à s'étendre. Notamment dans l'immobilier, où la transmission des informations est primordiale.

Désormais, on saura instantanément si un client est solvable, on va avoir de plus en plus de solutions permettant d'acheter des propriétés immobilières de façon dématérialisée, car les échanges seront bien plus sécurisés. Les contrats intelligents, capables de se remplir automatiquement, font déjà leur apparition et il y a fort à parier que l'on verra des solutions proposant ce type de services se démocratiser dans l'année qui arrive. Si vous voulez découvrir comment les blockchains peuvent changer l'immobilier, je vous invite à retrouver nos articles sur la question.

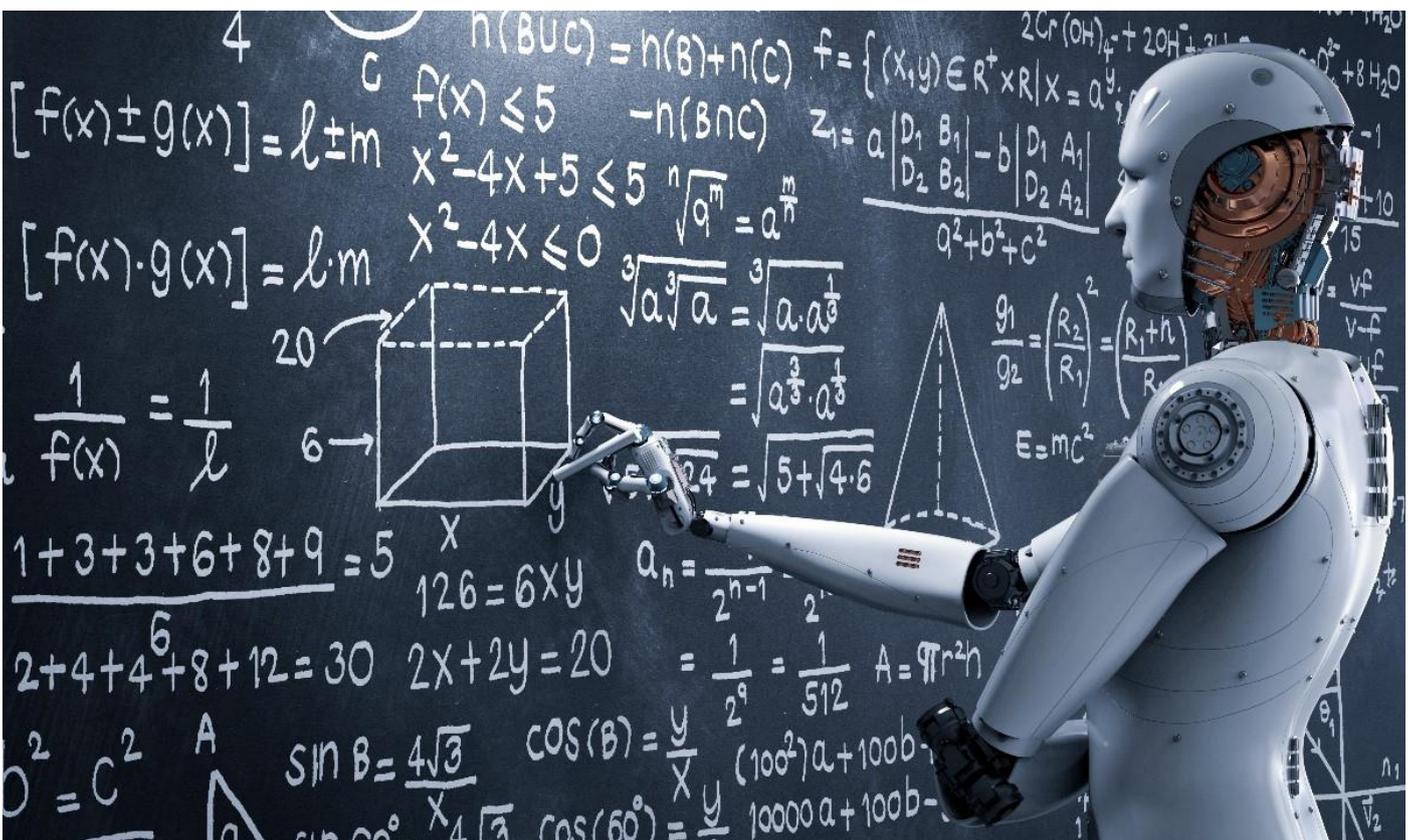
NOUS ASSISTERONS SOUS PEU À LA DÉMOCRATISATION DES SYSTÈMES À BASE D'IA ET DE MACHINE LEARNING DANS L'IMMOBILIER

Cela fait maintenant quelques années que le sujet de l'intelligence artificielle est revenu sur le devant de la scène. Pour l'instant, on reste sur des systèmes très basique. Bien souvent, la machine se contente d'apposer des réponses préprogrammées. Néanmoins, les récents progrès en machine learning ont permis de concrétiser une véritable notion d'apprentissage pour les systèmes embarquant de l'intelligence artificielle. La machine est capable de comprendre de nouvelles questions et de formuler de nouvelles réponses.

Pour l'immobilier, cela signifie que l'on va être en mesure de prévoir quelle information afficher à un prospect correspondant à un profil donné, en fonction de la première interaction qu'il aura avec le système. S'il recherche un appartement en location, le système va déterminer qu'ensuite, il voudra le numéro de l'agence et ainsi, il pourra directement afficher celui-ci sans que le prospect ait à cliquer pour l'afficher. Bien sûr, cet exemple est simpliste, il faut bien se dire que cela va s'appliquer à l'ensemble du parcours (s'il cherche des meubles, on va lui afficher des services de déménagement, des services d'agences immobilières...).

On peut également imaginer des améliorations concernant la gestion des incidents. Si une fuite se produit, l'intelligence artificielle sera en mesure de contacter les bons prestataires automatiquement. Pareillement, elle pourra gérer la prise de rendez-vous, une partie des échanges avec les clients (notamment tout ce qui est de l'ordre du process : papiers à envoyer, constitution de dossier...), le paiement et les relances de loyer ou encore des critères de recherche hyper personnalisés.

Le développement de l'intelligence artificielle va également permettre des avancées du côté des chatbots et autres interfaces conversationnelles. Ils seront capables de prendre en compte des questions et des situations sortant du schéma de base pour lesquels ont les a développés. L'objectif étant d'aller vers quelque chose de plus naturel pour l'utilisateur. Du point de vue du gestionnaire, l'intelligence artificielle va permettre aux interfaces conversationnelles de générer des rapports beaucoup plus précis et d'affiner la connaissance des prospects.



LES SMART HOMES VONT CONTINUER À SE DÉVELOPPER

Le rêve d'une maison intelligente, capable d'interagir et de prévoir les besoins de son occupant n'est plus si loin. Lorsque l'on observe le succès des assistants personnels du type Alexa ou Google Home, on se rend compte que l'Internet des objets n'est plus réservé aux profils « geeks » et se démocratise auprès du grand public.

En 2018, on peut s'attendre à voir arriver plusieurs programmes neufs connectés. On peut également s'attendre à voir arriver des packages pour équiper l'immobilier ancien, avec des spécificités selon que l'occupant est un locataire, un propriétaire ou plusieurs colataires. Pour rappel, dans le courant de l'année 2017, nous avons déjà eu des exemples de logements connectés qui ciblaient les séniors.

À terme, cette évolution va nous amener à repenser la façon dont on monétise le logement. Demain, les clients devront peut-être payer un abonnement pour l'antivirus de leur maison. L'argumentaire de l'agent immobilier aura évolué. On fera autant attention (si ce n'est plus) aux équipements connectés et à leur logiciel qu'à l'isolation du logement. Les fuites et autres incidents seront gérés directement par la maison, pour peu que l'occupant ait souscrit à la bonne offre d'objets connectés. La question de la connectivité sera alors primordiale, puisque tous ces éléments fonctionneront en étant connectés.

Si jamais vous souhaitez creuser le sujet de la smart home, je vous renvoie sur notre article [« Comment les smart homes vont-elles redéfinir notre rapport au logement et au marché immobilier? »](#).

LES ESPACES DE TRAVAIL VONT DEVENIR DE PLUS EN PLUS CONNECTÉS ET FLEXIBLES

L'environnement de travail est lui aussi en train de devenir « smart ». En effet, les objets connectés sont de plus en plus en train de s'installer dans nos bureaux, qu'il s'agisse de thermostats permettant de surveiller la chaleur ou de systèmes pour optimiser la consommation d'énergie ou bien s'assurer de la qualité de vie au sein de l'espace de travail. Ces questions se trouvent au centre de la notion de bien-être au bureau, une préoccupation présente chez de plus en plus d'entreprises.

Concrètement, cela signifie que les besoins des clients professionnels vont aller en ce sens. Les services de location et de vente d'espace de travail vont devoir s'adapter et intégrer ce type de prestation dès le début. On imagine tout à fait des « packages » d'objets connectés faire leur apparition sur le marché et devenir une tendance : des packages s'attardant sur le bien-être des collaborateurs (gestion du bruit, de la température, de la luminosité) ou sur le management (calcul du temps passé assis, des heures de présence au bureau...).

LE MARKETING PRÉDICTIF VA S'ÉTENDRE À TOUTES LES AGENCES IMMOBILIÈRES

Le marketing prédictif, pour le résumer, c'est la capacité de prévoir les comportements d'achats. C'est-à-dire que si quelqu'un déménage, on va déterminer qu'il va être intéressé par les solutions d'aménagement, et donc on va lui pousser des messages correspondants. L'exemple paraît simpliste, mais si on ajoute des informations comme l'âge et le sexe, on peut lui proposer directement le meuble qu'il cherche, dans le style qu'il cherche, avant même qu'il ait énoncé la volonté d'aménager son logement.

On peut également citer des sociétés comme Opendoor, qui font de l'analyse prédictive lorsqu'ils achètent une propriété en pensant effectuer une plus-value à la revente sous quelques mois. On peut tout à fait imaginer que les solutions permettant de prévoir précisément la dynamique du marché à trois mois, six mois ou un an vont arriver sur le marché dans l'année qui arrive et être disponibles pour tous les professionnels.

L'APPLICATION MOBILE AU CŒUR DE L'USAGE ET DES INTERACTIONS

Il est admis depuis maintenant quelques années qu'il faut penser « mobile-first ». Qu'il s'agisse de penser à sa prochaine campagne de communication ou bien au design de son site web, ce sont les écrans des devices mobiles qui doivent être au cœur de la réflexion. La tendance va aller en se prolongeant et les usages des clients et des occupants vont se dessiner autour des applications.

Concrètement, ce que l'on veut dire ici, c'est que les applications vont de plus en plus s'intégrer aux usages au sein de nos logements. Que cela soit pour prévenir le syndic d'une fuite, pour ouvrir la porte des espaces communs, pour réserver une voiture en autopartage au sein de la résidence ou bien pour gérer les différents équipements au sein de sa maison, tout se fera via une application.



LES VOITURES AUTONOMES VONT IMPACTER L'IMMOBILIER

Depuis quelques mois, on entend parler de plus en plus d'entreprises qui se lancent sur le marché des voitures autonomes. Des systèmes de VTC s'y essaient, des constructeurs automobiles et certains tests sont réalisés à grande échelle. Ces systèmes vont clairement changer notre rapport à la mobilité, à la ville, et donc à l'immobilier.

Par exemple, en bouleversant totalement le principe de parking. Si demain, les voitures sont partagées entre plusieurs propriétaires et qu'elles sont capables d'optimiser leurs déplacements, on peut se dire qu'elles n'auront presque plus besoin de parking. Et d'ailleurs, dans ce schéma, les parkings ne seraient plus utiles aux particuliers, mais seulement aux collectivités et aux entreprises possédant ces services d'autopartage à base de voitures autonomes. Cette année déjà, un promoteur proposait d'offrir 100 £ par mois aux locataires de son immeuble qui acceptaient de se passer de parking. Nous ne sommes pas ici dans la voiture autonome, mais l'état d'esprit reste le même.



L'IMMOBILIER COMME INTERFACE HOMME-MACHINE

Demain, tout sera une interface : nos vêtements, nos voitures et aussi les murs de notre logement.

Pour l'instant, l'immobilier est passif, c'est quelque chose qui va être amené à changer. Cela commence aujourd'hui avec des objets connectés, mais il faut bien se dire que d'ici quelques années, ce sera intégré directement dans le bâtiment. Les murs seront tactiles, ils feront office d'écran, ils seront connectés. On modulera la lumière à la voix ou via un thermostat tactile directement intégré dans le bâtiment. D'ailleurs, ces mêmes murs intégreront des intelligences artificielles, qui leur permettront de prévenir eux-mêmes les incidents, de faire passer des messages aux occupants et de prévenir leurs besoins.



L'AUTOMATISATION ET LA ROBOTISATION : DE FUTURES ARMES POUR VALORISER LES AGENTS?

Bien entendu, la robotisation et l'automatisation seront parmi les enjeux forts des prochaines années. Demain, peut-être que c'est un robot qui accompagnera les visites pour la gestion locative, afin de laisser les professionnels se concentrer sur les tâches à plus forte valeur ajoutée. Peut-être même que c'est le robot qui se

L'AUTOMATISATION ET LA ROBOTISATION : DE FUTURES ARMES POUR VALORISER LES AGENTS?

Bien entendu, la robotisation et l'automatisation seront parmi les enjeux forts des prochaines années. Demain, peut-être que c'est un robot qui accompagnera les visites pour la gestion locative, afin de laisser les professionnels se concentrer sur les tâches à plus forte valeur ajoutée. Peut-être même que c'est le robot qui se chargera de faire signer les différents papiers au propriétaire et au locataire. Ainsi, lorsque les agents devront intervenir lors du process, ce sera réellement pour des choses complexes et nécessitant une expertise forte. En déchargeant les professionnels des tâches à faible valeur ajoutée, on peut montrer aux clients la vraie valeur du service rendu, tout en rendant la vie plus agréable aux professionnels.



En somme, 2018 sera une année riche en innovations. Et c'est quelque chose qui nous ravit. Certains concepts commencent à arriver à maturité et leurs applications chez les professionnels de l'immobilier deviennent concrètes. Autant vous dire que de notre côté, on ne va pas chômer et on va devoir faire en sorte de conserver une veille active pour vous tenir informé de toutes ces évolutions. En attendant, n'hésitez pas à nous dire en commentaires quelles sont les technologies que VOUS pressentez en 2018 et celles que vous souhaitez mettre en place dans votre business.