

## Le secteur de l'immobilier n'est pas encore à vendre 🏠 il se réinvente à l'ère du digital

En ce début d'année, l'agence de communication digitale DISKO s'est intéressée de près au marché de l'immobilier. Qu'on le veuille ou non, l'immobilier fait partie intégrante de notre vie. Il nous accompagne du début à la fin, de notre maison d'enfance à notre premier achat, première vente, en passant par notre premier appartement étudiant. En perpétuelle mutation, ce marché ne cesse de se réinventer. Pour mieux comprendre cette (r)évolution, DISKO a recréé le cycle immobilier et ses grandes tendances.

**1/ La recherche immobilière est digital-first.** Pour preuve, 90% des projets immobiliers quels qu'ils soient, débutent via internet. S'inspirer sur Instagram ou Pinterest et rechercher un bien par temps de trajet, en dessinant sur une carte, ou en fonction des commodités du quartier, ce n'est plus le bien en tant que tel qui compte mais ce qu'il y a autour (Se Loger, Trulia, Bien'ici proposent ces fonctionnalités).

**2/ La projection devient virtuelle.** Les acteurs du marché redoublent d'efforts pour proposer aux consommateurs de nouvelles façons de se projeter. L'innovation a permis à l'immobilier de se réinventer et d'améliorer avant tout l'expérience client en lui proposant des services adaptés comme la visite virtuelle d'un appartement (iStaging), ou encore l'utilisation de drones pour une projection améliorée (Immo Drones).

**3/ Acheter, louer, c'est le moment de se décider.** De nombreux moyens sont mis à disposition pour faciliter la décision : simulateurs de prêt immobilier en ligne (Crédit Agricole Immobilier), calculateur pour connaître le temps qu'il faut pour que le prix d'achat atteigne le coût de location (Zillow) ou encore le crowdfunding pour l'aide au financement (Lymo). Nombreux sont ceux qui achètent pour investir et louer son appartement. D'autres optent pour de nouvelles options comme l'habitat participatif.

Et pour ceux qui n'arrivent pas encore à se décider, Quasiaqui propose la location d'un bien avec option d'achat.

**4/ Etre bien chez soi.** "Il n'y a pas de plus grande joie que de se sentir bien chez soi". Après avoir emménagé, l'idéal de tous est d'être bien chez soi. Nombreux sont les services d'aide à l'installation pour un meilleur confort : ArchiBien pour trouver le meilleur architecte, la

sécurité habitat avec Crédit  
collaboratifs comme cueillette urbaine.

Agricole Immobilier, ou des jardins

**5/ C'est le moment de vendre.** En moyenne, un français met 96 jours à vendre son bien immobilier, un temps toujours plus rapide d'année en année. Ce n'est jamais évident de quitter sa maison, pleine de souvenirs, elle nous a accompagné une bonne partie de notre vie. Et pour faciliter cette transaction, les services ne manquent pas: Opendoor qui permet de vendre son bien à un intermédiaire qui se charge ensuite de le revendre pour gagner du temps, et pour les agents il y a SmartZip qui grâce à la data permet de connaître qui sont les futurs vendeurs d'un quartier.

*"Aujourd'hui, l'immobilier ne peut se passer du digital. Pleinement intégrées dans le cycle immobilier, les démarches sont aujourd'hui presque totalement dématérialisées et l'expérience repensée et simplifiée pour l'utilisateur. À l'aube de la maison connectée, les agences immobilières ont l'obligation de proposer des services toujours plus adaptés aux utilisateurs"* conclut Davy Tessier, CEO de l'agence DISKO.

#### A propos de DISKO

Créée en 2010, DISKO est une agence de communication digitale internationale parmi les plus primées du secteur.

S'appuyant sur 160 experts digitaux et composée d'1/3 de stratégestes, d'1/3 de créatifs et d'1/3 de technologistes, DISKO imagine et déploie les outils et les campagnes de communication digitale des leaders mondiaux, pour la plupart d'origine latine, tels que LVMH, Saint Gobain, Chopard, Carrefour, McCormick, Warner, Crédit Agricole Immobilier, Van Cleef & Arpels ou encore Club Med.

**DISKO accompagne de nombreux acteurs du secteur immobilier parmi lesquels Crédit Agricole Immobilier, Nexity, CapiFrance, Roxim, Appart City, Edelis, Groupe Monassier, Studea, Ecla Paris Property.**

#### **Contacts presse / La Nouvelle Agence**

Charlotte Tetau

01.83.81.71.41

[charlotte@lanouvelle-agence.com](mailto:charlotte@lanouvelle-agence.com)

Mathieu Vaas

01.83.81.71.42

[mathieu@lanouvelle-agence.com](mailto:mathieu@lanouvelle-agence.com)