



Table des matières

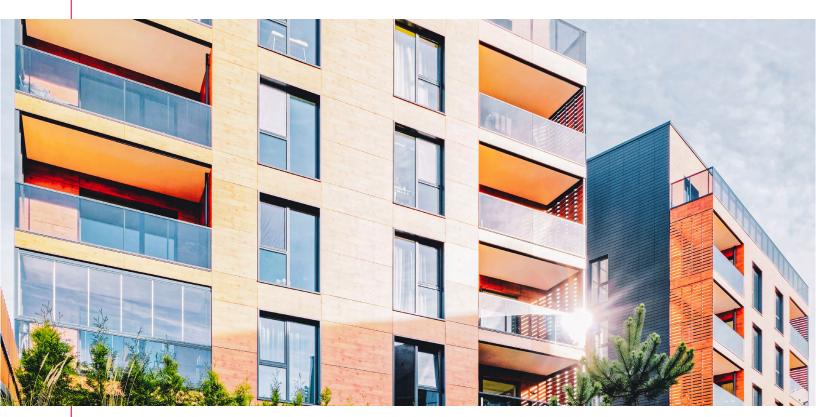
Introduction	01
Passons au numérique : Une évolution mondiale vers une agence immobilière 100 % en ligne	02
Numériser les recherches : Comment les portails adoptent la PropTech	0;
Conseils et astuces pour vous aider à pérenniser vos activités immobilières	06
Capitaliser sur les tendances actuelles	10
Que se passe-t-il sur la scène immobilière internationale ?	12
Prochaine étape ? Assurer l'avenir avec la PropTech	1!

Introduction

L'immobilier est un secteur qui a toujours tenu les professionnels en haleine, mais la pandémie mondiale actuelle est en train de changer à jamais son mode de fonctionnement.

Toutefois, l'immobilier est résistant : capable de faire face aux récessions, ouvert aux innovations et de plus en plus disposé à adopter de nouvelles pratiques. Ici, nous saluons la détermination de la communauté des professionnels de l'immobilier et de la technologie immobilière (PropTech) à survivre et à prospérer dans cette nouvelle normalité. Des éléments positifs commencent à émerger et nous aimerions les partager avec vous. Nous allons voir quelques conseils et astuces qui vont faciliter votre transition vers cette nouvelle façon de travailler et vous aider à préparer l'avenir. Nous vous donnons également un aperçu du marché immobilier mondial pour que vous puissiez vous faire une idée des conditions actuelles.





Passons au numérique : Une évolution mondiale vers une agence immobilière 100 % en ligne

Même si Internet est le point de départ de presque toutes les recherches de biens immobiliers, de nombreux aspects du processus d'achat, de la vente et de la location sont laborieux et reposent sur le papier. Cette nouvelle normalité a accéléré la numérisation de l'immobilier et, par conséquent, les agents vont gagner en capacité, pouvoir conclure des transactions plus rapidement et faire déménager plus de personnes avec moins de paperasse. Comme l'a souligné la collaboratrice de Forbes et la journaliste PropTech Angelica Krystle Donati dans un article, les solutions technologiques seront déterminantes pour l'avenir. 1

Cette nouvelle normalité a accéléré la numérisation de l'immobilier et, par conséquent, les agents vont gagner en capacité, pouvoir conclure des transactions plus rapidement et faire déménager plus de personnes avec moins de paperasse.

"

Dans un avenir immédiat, les technologies qui réduisent le besoin de contacts humains seront clairement les grandes gagnantes, qu'il s'agisse du contrôle de bâtiments intelligents d'un simple geste, des plateformes éliminant le besoin de tout contact humain dans les transactions immobilières, ou des technologies qui permettent la sécurité et la distanciation sociale sur les chantiers de construction.



Angelica Krystle DonatiForbes Contributor/PropTech



Passer au numérique avec l'investissement immobilier

Le financement participatif ou crowdfunding immobilier est devenu monnaie courante chez les milléniaux et la génération Z, mais la pandémie attire aussi l'attention d'investisseurs plus chevronnés qui peuvent être limités par la distanciation sociale et les restrictions de voyager. Outre-Atlantique, investir dans l'immobilier à distance est facilité par des sociétés telles que Fundrise, Realty Mogul et CrowdStreet, qui proposent la mise en place et la gestion d'actifs en n'utilisant rien de plus qu'un smartphone.²

Abandonner la documentation papier

Un nouveau comité a été constitué au Royaume-Uni pour envisager spécifiquement la création de registres de propriété qui numériseront les informations sur les ventes initiales. Les dossiers numériques vont faciliter le partage et l'accès, en plus de raccourcir les délais de quelques semaines, voire de quelques mois, pour finaliser une transaction immobilière.³

¹ https://www.forbes.com/sites/angelicakrystledonati/2020/05/27/whats-next-for-real-estate-and-proptech-after-covid-19/#598866447694

² https://www.valuewalk.com/2020/06/remote-investing-coronavirus/

³ https://propertyindustryeye.com/proptech-firms-tasked-with-developing-how-to-digitise-upfront-sales-information/

Utiliser la blockchain au quotidien

La France – qui a adopté la blockchain très tôt – a annoncé la création de la Fédération française des professionnels de la blockchain pendant le confinement, devenant ainsi le premier consortium sur l'utilisation de la technologie dans l'immobilier.⁴

En Europe, Max Property Group (MPG) – propriétaire de fonds immobiliers néerlandais avec des actifs aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Allemagne – a sorti la version 2.0 de son application Max Crowdfund. Celle-ci permet aux investisseurs du monde entier d'accéder à des investissements immobiliers en quelques minutes, depuis n'importe quel ordinateur ou appareil mobile, "avec la sécurité des procédures anti-blanchiment d'argent (AML) et de la technologie blockchain." ⁵

La blockchain est également saluée pour son pouvoir à changer la donne en matière de titres fonciers. Un rapport publié par la branche chilienne de l'entreprise JLL souligne que "la technologie blockchain a le potentiel de réduire considérablement le processus traditionnellement long d'enregistrement et de transfert des titres, avec l'avantage supplémentaire d'une transparence quasiment à toute épreuve. " ⁶ La Suède, l'Ukraine, les Émirats arabes unis, le Royaume-Uni et la République de Géorgie testent tous cette technologie.



⁴ https://www.osborneclarke.com/insights/real-estate-blockchain-transformative-potential/

⁵ https://www.propertyinvestortoday.co.uk/breaking-news/2020/6/crowdfunding-platform-releases-app-to-help-investors-post-covid-19

⁶ https://www.jll.cl/es/trends-and-insights/investor/how-blockchain-is-reshaping-the-real-estate-industry1

Remplacer les rendez-vous en face à face par des certifications notariées à distance

En réponse à la demande pour ses services pendant la pandémie, Notarize.com a accéléré l'échéancier de sa solution de certification notariée à distance pour répondre aux besoins des particuliers, des entreprises et des notaires. Sa plateforme en ligne permet désormais de réaliser les 100 millions de certifications notariées nécessitant un sceau et une signature chaque mois outre-Atlantique, sans avoir à se rencontrer en face à face.

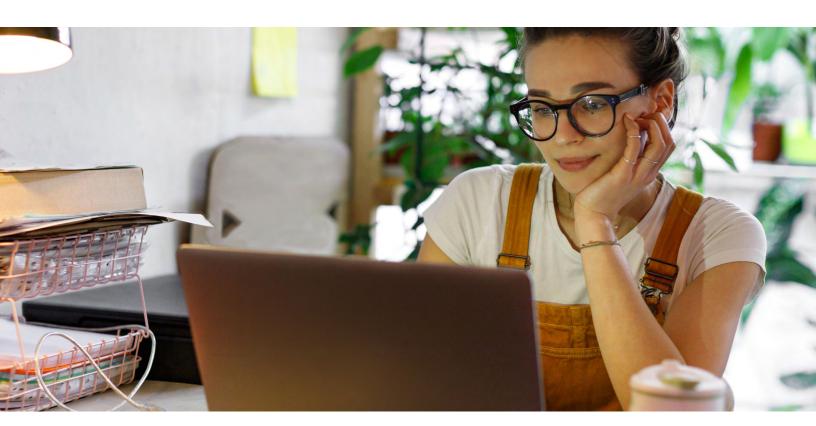
Sa plateforme en ligne permet désormais de réaliser les

100 millions

de certifications notariées nécessitant un sceau et une signature chaque mois outre-Atlantique, sans avoir à se rencontrer en face à face.

Intégrer des enchères en ligne pour gagner en agilité

L'Australie se tourne vers les enchères diffusées en temps réel sur Internet pour conclure des transactions immobilières, avec AgentBox constatant une forte progression du nombre d'agents immobiliers demandant leur intégration à des plateformes d'enchères en ligne comme AuctionNow, Bidtracker de Real Time Agent et Gavl sur fond de COVID-19. Intégrer une plateforme d'enchères en ligne dans votre dispositif est un bon moyen de vous assurer que votre entreprise immobilière est agile et peut continuer à conclure des ventes tout en respectant la distanciation sociale. Facebook Live, Zoom et Google Hangouts ont également été cités par Mansion Global comme solutions numériques pour l'immobilier.8



⁷ https://www.notarize.com/blog/opening-notarize-platform-independent-notaries

⁸ https://www.mansionglobal.com/articles/live-streamed-auctions-and-remote-deals-how-australias-real-estate-market-is-weathering-the-pandemic-213773

Numériser les recherches : Comment les portails adoptent la PropTech

Les portails du monde entier évoluent presque chaque semaine pour s'adapter à la nouvelle normalité. Voici une petite sélection d'initiatives :

USA

Toujours à l'avant-garde de la technologie, Redfin, la société de courtage la plus populaire aux États-Unis, exploite les scans 3D Matterport en tant qu'avantage concurrentiel depuis 2014, permettant à tous les agents immobiliers de mettre facilement en valeur leurs annonces avec des visites virtuelles 3D Matterport. Selon Redfin, "Les acquéreurs adorent ces scans et nous les avons fait figurer dans nos pubs TV chaque année depuis six ans... Depuis le début de la pandémie, les consultations des visites virtuelles immersives sur Redfin.com ont augmenté de 303 %."

Allemagne

Le plus grand portail immobilier d'Allemagne, Immobilienscout24, propose plus de 16 000 annonces immobilières avec une visite virtuelle. La société mère du site, Scout24, a déclaré que cet outil visuel suscite actuellement un intérêt pour les vendeurs accru de 40 % en moyenne de la part des acquéreurs potentiels.

Royaume-Uni

Les principaux portails britanniques, Rightmove et Zoopla, prévoyaient des onglets de visites virtuelles sur les annonces avant la pandémie. Mais en juin 2020, Rightmove a annoncé l'amélioration de sa fonction de consultation en ligne automatisée pour permettre aux prospects potentiels de demander une consultation en ligne quand ils veulent des renseignements. L'agence peut alors envoyer un lien vers une vidéo ou une visite virtuelle hébergée sur son propre site web, ou programmer une visite virtuelle immersive à l'aide d'une application d'appel vidéo.

Malaisie

En Asie du Sud-Est, le portail immobilier PropertyGuru a déployé une nouvelle fonctionnalité sur sa plateforme FastKey permettant aux promoteurs de présenter des biens à des acquéreurs potentiels par la visualisation en 3D.



"À Singapour, des visites virtuelles et des photos ont suffi pour conclure des accords de plusieurs millions de dollars, montrant ainsi comment les transactions évoluent."

—Japan Times

Conseils et astuces pour vous aider à pérenniser vos activités immobilières

Nombre des ajustements que les agences ont dû faire, et nombre des technologies qu'elles ont dû intégrer, sont restés en marge depuis quelques années maintenant. Mais une plus large adoption s'est imposée en raison de la distanciation sociale et des restrictions de déplacements.

La bonne nouvelle, c'est que ces mesures vont améliorer votre activité sur le long terme, tout en vous aidant à faire face aux changements à court terme. Nos conseils et astuces sont l'idéal pour les agents qui ont du mal à s'adapter à la nouvelle normalité de l'immobilier. **Poursuivez votre lecture pour découvrir comment vous pouvez tirer profit d'une nouvelle façon de travailler :**

Il y a de grandes chances que le fait de limiter votre exposition aux clients ne faisait pas partie de votre plan initial. La pandémie a cependant appris aux agents l'importance d'être agile – travailler de n'importe où, avec un minimum de contacts, et à tout moment. Les agents qui adoptent des modes de travail à distance seront en mesure de mieux aider leurs clients que ceux qui conservent le fonctionnement traditionnel en personne.

Les agents qui adoptent des modes de travail à distance seront en mesure de mieux aider leurs clients que ceux qui conservent le fonctionnement traditionnel en personne.

Pensez à ces éléments clés pour réussir un travail à distance :

- Les systèmes de logiciels, de stockage et d'e-mails basés sur le cloud, qui fonctionnent à partir d'une connexion web sécurisée plutôt que des sauvegardes sur des serveurs de bureau, sont la voie à suivre. Ce système assure une agilité maximum, garantissant que tous les employés peuvent accéder aux données et aux contacts via n'importe quel appareil connecté au Wi-Fi, à tout moment et de n'importe où.
- Le fait de passer aux portables depuis les ordinateurs de bureau, avec leur écran encombrant et leur lourde tour de disque dur, permet aux équipes de tenir les dossiers à jour en déplacement, et de travailler à domicile lorsque le besoin s'en fait sentir.
- La visioconférence s'est avérée être une excellente alternative aux réunions en personne tant avec les clients qu'avec les collègues. Cela vaut la peine de remplacer la formule de base gratuite que vous utilisez peut-être par quelque chose de plus sophistiqué et de plus solide, avec une meilleure assistance et de meilleures fonctionnalités. Les agents peuvent aussi renforcer leur professionnalisme à la maison en utilisant un arrière-plan virtuel pour dissimuler le désordre de leur domicile.

Visites virtuelles

La nouvelle normalité pour découvrir un bien est le processus de visite en deux étapes, où tous les acquéreurs et locataires potentiels sont encouragés à faire une visite virtuelle avant de planifier une visite privée.

Si vous ne faites pas de visites virtuelles de vos annonces, il est grand temps de le faire, car les indicateurs d'opinion immobiliers montrent que les clients réclament activement des visites virtuelles. Si vous ne faites pas de visites virtuelles de vos annonces, il est grand temps de le faire car les indicateurs d'opinion immobiliers montrent que les clients réclament activement des visites virtuelles.

Matterport est conçu en tenant compte de l'immobilier et nous offrons trois possibilités :

- La simplicité de réserver un technicien qualifié pour capturer des visites virtuelles pour vous.
- La possibilité d'acheter une caméra compatible avec accès à la formation et à l'assistance en ligne.
- Notre application de capture 3D compatible iPhone, qui permet de capturer une pièce ou un petit espace sans avoir besoin d'une caméra spéciale.

"En cette période économique sans précédent, les agents immobiliers conseillent désormais aux vendeurs d'aller plus loin, en créant des visites virtuelles immersives 3D de leur bien à l'aide de technologies provenant de startups comme Matterport."

—DW.com

Non seulement les visites virtuelles constituent la meilleure alternative à la visite d'un bien en personne, mais elles présentent des avantages supplémentaires :

- Une meilleure commission: Les agents ont fait état d'une augmentation de 4 à 9 % du prix de vente pour des biens mis en vente avec une visite virtuelle.
- Susciter plus d'intérêt : Les acquéreurs sont 95
 % plus enclins à se renseigner sur un bien à vendre avec une visite virtuelle.
- Des prospects plus qualifiés: Les visites virtuelles garantissent de suivre seulement les acquéreurs potentiels les plus sérieux, avec la possibilité de trier les "touristes" et ceux qui font perdre du temps.

- **Des ventes plus rapides :** Les biens avec une visite virtuelle passent 31 % moins de temps sur le marché.
- Une réduction des visites inutiles: 20% des acquéreurs font une offre suite à une simple visite virtuelle et sans visiter physiquement le bien, permettant aux agents de gagner du temps.
- Un meilleur positionnement sur Google: Les visites virtuelles retiennent les internautes plus longtemps sur les pages web et renforcent l'engagement client quand elles sont utilisées dans une annonce en ligne – deux éléments qui contribuent à votre positionnement sur Google.



"Les logements neufs ont deux fois plus de chance d'être commercialisés avec une visite virtuelle que les biens plus anciens. En fait, nous avons constaté une augmentation de 215 % des visites virtuelles de biens neufs sur notre site, ce qui suggère qu'ils ont beaucoup de succès auprès d'acquéreurs potentiels."

Ressources humaines et distanciation sociale

Ces deux éléments vont maintenant de pair, surtout si vous voulez diriger une agence heureuse, saine et harmonieuse. Les visites 3D Matterport peuvent vous aider à repenser votre espace de travail pour mettre en place les mesures de distanciation sociale – tant pour votre personnel que pour vos visiteurs éventuels. Demandez-nous quel est le rôle d'une visite virtuelle dans la planification de l'espace et la modélisation de l'information du bâtiment.

Demandez-nous

quel est le rôle d'une visite virtuelle dans la planification de l'espace et la modélisation de l'information du bâtiment.

CONTACTEZ MATTERPORT

Espace individuel: passer au travail par roulement?

Parfois, les circonstances vous obligent à travailler avec l'existant et dans ces cas-là, une approche plus créative des ressources humaines est nécessaire. Si vous constatez que votre équipe au complet vous fait basculer au-delà des limites de la distanciation sociale, pensez à mettre en place des horaires tournants et utilisez nos conseils de travail à distance ci-dessus pour établir un schéma de travail par roulement. De cette manière, vous pouvez même étendre vos heures d'ouverture et vos jours de travail.

Externaliser quand les ressources humaines sont perturbées

Si vous vous trouvez à court de personnel – peut-être avec des employés souffrants, qui se protègent ou qui s'isolent – envisagez d'externaliser des éléments de votre activité à des experts tiers. Ces derniers travaillent généralement sur la base du "ne payez que ce que vous utilisez" et peuvent s'adapter en fonction de votre activité.

Rationaliser avec le bon partenaire

Dans les semaines à venir, vous pourriez découvrir que vous avez des problèmes avec vos fournisseurs habituels et que vous avez besoin d'alternatives. Les visites virtuelles de Matterport peuvent remplir de multiples fonctions qui contribuent à rationaliser votre marketing tout en réduisant les frais généraux fixes dans le processus. Une seule numérisation et une seule visite du bien génèrent 4 000 photos imprimables, des visites guidées et vidéos, des plans d'étage schématiques et une maison de poupée interactive, en plus d'une visite virtuelle 3D – pratiquement toutes les ressources dont vous avez besoin pour faire vivre vos annonces.

Vous pourrez immédiatement partager sur les réseaux sociaux, publier sur Google Street View et seloger.com, intégrer votre visite virtuelle 3D sur votre site web, et mesurer numériquement tout ce qui se trouve dans un espace pour que vos clients et vous puissiez vérifier les dimensions des pièces et évaluer si les meubles peuvent y tenir.

Capitaliser sur les tendances actuelles

Les agents immobiliers pourraient commencer à ressentir une certaine réticence de la part de leurs clients à emménager dans un nouveau logement à cause des fluctuations des niveaux sanitaires et économiques. Il existe cependant un courant de changement en profondeur, les gens réévaluant leur mode de vie à la recherche de quelque chose de nouveau.

Les agents qui pourront contribuer à un nouveau départ auront un avantage – aider leurs clients à s'installer dans des régions plus rurales ou côtières.

Tout sera dans le message de votre communication. Si votre territoire géographique couvre un de ces changements de vie très demandés, soyez prêt à tenter les acquéreurs et les locataires venus d'ailleurs avec des visites virtuelles.

"Il n'y a pas de moment plus opportun qu'aujourd'hui pour commencer à chercher la maison de ses rêves à l'étranger. Vous pouvez aussi effectuer toutes vos recherches en ligne, et même acheter sans prendre l'avion, puisque de nombreux agents et portails expérimentent les visites virtuelles."

-Property Guides



Les visites virtuelles dans les médias

L'utilisation des visites virtuelles ne fait qu'augmenter. Dans le secteur immobilier, nombreux sont ceux qui investissent dans les nouvelles technologies.

-Financial Times

Du point de vue du secteur immobilier, il est clair que les consommateurs veulent une expérience de visite immersive pour leur confort et leur sécurité. Les comportements vont changer dans une certaine mesure suite à la COVID-19, et bien que le consommateur voudra toujours voir physiquement le bien, nous estimons que le nombre de visites physiques va diminuer. -PropertyGuru

Nos statistiques montrent qu'il faut 25 visites par bien pour vendre un logement, mais nous avons constaté une augmentation de 123 % des visiteurs uniques mensuels pour les visites virtuelles de biens dans certaines de nos agences. Une visite virtuelle n'est produite qu'une seule fois au départ, permettant de créer un bien « prêt à être visité » en ligne, disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, 365 jours par an. Au final, cela permet de filtrer les visites qui n'ont pas de potentiel et de réduire le temps nécessaire à la préparation de chaque visite. -Strutt & Parker



Que se passe-t-il sur la scène immobilière internationale?

USA

La reprise du marché immobilier américain ne ressemblera pas à un V ou à un U. Au contraire, elle prendra la forme d'un W, rapporte Realtor.com. ¹⁰ Le portail immobilier prévoit une activité accrue en juillet, août et septembre, avec un repli de l'intérêt au quatrième trimestre 2020 en prévision d'une deuxième vague. Le portail a revu ses prévisions de ventes de biens pour 2020 – passant de 5,25 millions de ventes à 4,5 millions – soit une chute de 11 %.

UK

Alors que les déménagements ont été temporairement interrompus pour tous, hormis ceux liés à un contrat, l'appétit du Royaume-Uni pour l'immobilier est revenu depuis la levée des restrictions. En fait, le principal portail immobilier, Rightmove, a enregistré fin mai son record de fréquentation avec plus de 6 millions d'utilisateurs à la recherche d'un bien en un jour. La grande question est celle des prix – les prévisions d'une chute de 3 à 10 % se multiplient, mais il devrait s'agir d'une baisse de courte durée.

Le marché britannique de la location a également connu un rebond remarquable, les chiffres de Goodlord ¹¹ indiquant que les opérations de location après le 13 mai sont montées en flèche. Le premier jour de juin a vu les nouvelles demandes de location dépasser les niveaux de 2019, tandis que les volumes de nouvelles demandes de location ont maintenant augmenté de plus de 82 % par rapport au niveau d'activité observé mi-avril.

"Les recommandations émises
par le gouvernement
conseillent explicitement aux
agents, aux acquéreurs et
aux vendeurs de faire plus
d'activités en ligne, si
possible."

—Estate Agent Today



¹⁰ https://www.forbes.com/sites/dimawilliams/2020/05/13/forecast-housing-market-to-chart-w-shaped-coronavirus-recovery/#667007367c84

Asia

Après un arrêt complet de ses marchés, on peut observer une reprise évidente – une relance bienvenue après que le Bureau national des statistiques de Chine ¹² ait signalé que les ventes résidentielles ont chuté de plus d'un tiers au cours des deux premiers mois de 2020. Le suivi de 30 villes chinoises par Knight Frank et Capital Economics ¹³ a révélé que les ventes quotidiennes à la fin du mois de mars étaient revenues aux mêmes niveaux qu'au début du mois de janvier.

À Hong Kong, où l'épidémie avait été largement contenue, les activités de déménagement ont été touchées par les connexions occidentales de cette région. En avril, les transactions ont diminué de 48 % par rapport à l'année précédente – bien que l'on qualifie ce chiffre de "baisse modeste."

Amérique du Sud

Ce marché présente deux aspects contrastés. Les experts¹⁴ affirment que les marchés des résidences secondaires et des maisons de vacances, ainsi que les villes densément peuplées, seront les plus touchés et les plus lents à rebondir, Bogota, Cancún, Playa del Carmen et Rio de Janeiro figurant sur la liste des villes en difficulté. La chute des prix – estimée à pas moins de 30 % – donnera un avantage aux acheteurs des États-Unis, surtout avec un dollar fort. En revanche, on s'attend à un intérêt accru pour les logements situés dans des endroits hors réseau où les nouveaux arrivants disposeront d'un certain espace et d'une certaine autonomie, comme au Belize.



"L'utilisation des visites virtuelles ne fait qu'augmenter. Dans le secteur immobilier, nombreux sont ceux qui investissent dans les nouvelles technologies."

—Financial Times

¹² https://www.ft.com/content/e6534fd4-8d7d-11ea-9e12-0d4655dbd44f

¹³ https://www.knightfrank.co.uk/research/article/2020-03-20-the-impact-of-covid19-on-asias-residential-markets-

¹⁴ https://www.forbes.com/sites/kathleenpeddicord/2020/05/07/global-property-markets-post-pandemic-how-and-where-covid-19-is-creating-opportunity/#40686cfc87c1

Grandes villes

Un rapport de Forbes a souligné la nature solide des endroits de "marque", citant **Paris** comme parfait exemple. Les prix des logements et des locations étaient en hausse avant la pandémie, alimentés en partie par les nouveaux arrivants qui ont quitté Londres pour Paris dans le sillage du Brexit. Les faits montrent que très peu d'annonces ont été retirées pendant le confinement de la ville et une vague de nouvelles annonces est attendue dès la fin des restrictions.

Le coût moyen d'un logement dans la capitale a

augmenté de 1.2%

en mars, portant le taux annuel de croissance des prix à 4,7 %

À **New York**, l'activité avance sur la pointe des pieds mais les agents estiment que c'est nécessaire – ceux qui passent d'un appartement d'une chambre à un logement plus grand pour l'arrivée d'un bébé par exemple. La tendance est plutôt aux acquéreurs voulant baisser les prix demandés et aux vendeurs ouverts à la négociation de peur de perdre leur acheteur potentiel.

En Autriche, où le pic de la pandémie est passé relativement vite, c'est **Vienne** qui se rétablit très rapidement. Selon Knight Frank, les niveaux de demande dans la ville sont restés "relativement sains" de fin avril à début mai. L'Allemagne voisine semble aussi bien se porter, avec **Berlin** comme star de l'immobilier selon Knight Frank. Sa "population jeune et ses forces en matière de technologie, de marketing et d'industries créatives" sont citées comme un ensemble de qualités salutaires. En mars 2020, les prix de l'immobilier à **Londres** ont connu leur plus forte hausse depuis plus de trois ans, malgré la fermeture effective du marché. Le coût moyen d'un logement dans la capitale a augmenté de 1,2 % en mars, portant le taux annuel de croissance des prix à 4,7 % selon les données du Land Registry. Malgré cela, le prix des logements à Londres devrait baisser de 3 à 7 %.



Prochaine étape? Assurer l'avenir avec la PropTech

Comme nous venons de le voir, l'ensemble du secteur immobilier dans le monde entier est en train de changer – mais ce n'est pas nécessairement une mauvaise chose. Cette nouvelle normalité va certes créer des défis et de nouveaux obstacles pour les agents immobiliers, mais elle ouvre aussi de nouvelles possibilités pour exploiter la PropTech d'une manière qui soutient mieux les acquéreurs.

Alors que nous continuons à traverser la tempête actuelle et à regarder vers l'avenir, une chose est claire : la nécessité de pérenniser ce secteur avec les outils numériques et les solutions PropTech appropriés. En tant que leader dans le secteur de la PropTech, nous sommes bien placés pour vous aider, vous et votre société immobilière, à y parvenir et à préparer un avenir plus radieux et plus numérique dans l'immobilier. Alors que vos agents et vous continuez à évoluer vers le travail à distance et à améliorer la façon dont vous travaillez, tournez-vous vers Matterport pour les derniers conseils et les meilleures pratiques en matière de PropTech.

Gagnez plus de mandats, étendez votre portée et attirez des acquéreurs, le tout grâce à notre solution PropTech innovante de capture et de visite virtuelle 3D.

Contactez-nous dès aujourd'hui chez Matterport pour en savoir plus.

À propos de Matterport

Matterport est le leader mondial des données spatiales, spécialisé dans la numérisation et l'indexation du monde bâti. Sa technologie exclusive de capture 3D crée la couche de données spatiales sur laquelle les entreprises peuvent interagir, et sa plateforme de données tout-en-un permet de transformer rapidement et facilement tout espace physique en un jumeau digital précis et immersif.

La plateforme Matterport aide les utilisateurs à réaliser le plein potentiel d'un espace à chaque étape de son cycle de vie, notamment la planification, la construction, l'estimation, la réhabilitation, la commercialisation et l'exploitation.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur matterport.com/fr

Matterport a pris le plus grand soin dans la préparation du contenu de cet e-book. Les éléments présentés sont jugés fiables, mais ne sont fournis qu'à titre d'information. Nous recommandons d'effectuer des recherches approfondies avant d'utiliser la publicité sur YouTube pour votre entreprise. En aucun cas et en aucune circonstance, Matterport ne peut être tenu responsable de toute perte pouvant résulter de l'utilisation des informations contenues dans cet e-book.

© 2020, Matterport. Tous droits réservés. Matterport et le logo du cube 3D sont des marques déposées de Matterport, enregistrées aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.