

Les nouveaux enjeux numériques dans la distribution immobilière

Agences, promoteurs, sites d'annonces, etc. : mutations technologiques, nouveaux modèles d'affaires et perspectives d'activité à l'horizon 2018

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur la distribution immobilière. Celle-ci décrypte les évolutions de l'activité et du jeu concurrentiel sous l'effet de la transition numérique à l'œuvre sur le marché et analyse les stratégies digitales mises en œuvre par les différents acteurs (agences, mandataires, sites d'annonces, etc.) pour défendre leurs positions. Elle met ainsi en évidence la nécessité d'adaptation constante des acteurs face aux bouleversements en cours et à venir.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information et stimuler votre réflexion. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.



Téléchargez immédiatement
cette étude sur Xerfi.com

Avec le code étude 6BAT48

Vincent Desruelles
Directeur d'études
Xerfi France

Les nouveaux enjeux numériques dans la distribution immobilière

Agences, promoteurs, sites d'annonces, etc. : mutations technologiques, nouveaux modèles d'affaires et perspectives d'activité à l'horizon 2018

Edition Juillet 2016
220 pages

Des places sont encore à prendre

La transition numérique dans l'immobilier est loin d'être achevée et, par conséquent, les positions des acteurs loin d'être assurées. D'abord, les nouvelles technologies offrent des opportunités de créer de nouveaux usages et services : visualisation 3D, géolocalisation affinée, etc. Ensuite, des *start-up* au *business model* innovant émergent, en France comme à l'étranger. Qu'il s'agisse de nouvelles formes de mise en relation (SomHome), de formules à la carte (easyProperty) ou d'utilisation accrue de la *data* (Opendoor), les derniers arrivants cassent les codes établis. Pour ne pas se laisser distancer, agences, promoteurs et sites d'annonces doivent passer la vitesse supérieure. Leurs initiatives sont déjà nombreuses : génération de *leads* ultra-qualifiés par Logic-Immo et Criteo, anticipation des évolutions de prix par MeilleursAgents, investissements de Bouygues Immobilier dans les jeunes pousses du numérique, etc. **Comment les acteurs intègrent-ils les nouvelles technologies pour faire émerger de nouveaux modèles d'affaires et défendre leurs positions ? Quelles sont les perspectives de croissance des différentes professions d'ici 2018 ?**

Les points clés de l'étude

- **L'analyse de la transformation digitale de la distribution immobilière**
Les nouveaux *business model* apparus avec le numérique (réseaux mandataires, nouveaux entrants et *start-up*, exemples de modèles disruptifs étrangers), le rééquilibrage des rapports de forces avec les clients, l'évolution du paysage concurrentiel dans les sites d'annonces, la nouvelle donne en termes de marketing et de communication.
- **L'activité des acteurs de l'immobilier et des petites annonces à l'horizon 2018**
Chiffre d'affaires des agences immobilières, des réseaux mandataires et des sites d'annonces immobilières, prévisions à l'horizon 2018 sur les principaux indicateurs des marchés immobiliers (transactions, prix, etc.).
- **Le décryptage des stratégies numériques des acteurs**
Les axes de développement en ligne des agences immobilières (lancement du site Bien'ici, refonte des sites, etc.), des mandataires (renforcement des outils technologiques) et des promoteurs (usage de la 3D, intégration du BIM). Focus sur la stratégie des sites d'annonces (*data*, nouvelles offres, etc.).

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Precepta vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du jeu concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Xerfi vous propose son analyse ainsi que sa vision prospective du marché de l'immobilier à l'horizon 2018. L'évolution des transactions et des prix de biens neufs et anciens, s'inscrit dans une dynamique positive en 2016, devrait se poursuivre à court terme. Les prévisions s'appuient notamment sur le contexte économique et financier en France (évolution du PIB, du pouvoir d'achat, des taux d'intérêt). Les activités analysées sont celles des agences immobilières, des mandataires immobiliers ainsi que des sites d'annonces en ligne spécialisés.

Table des matières et contenu de l'étude

SYNTHESE & LES CONCLUSIONS STRATEGIQUES

Cette synthèse attire l'attention sur une révolution numérique encore loin d'être achevée pour les acteurs de la distribution immobilière, tout en présentant les raisons pour lesquelles le digital constitue désormais le cœur de la stratégie de nombreux acteurs. L'analyse revient sur la nécessité d'innover en permanence, d'occuper l'ensemble des segments de marché et de se positionner très clairement sur le mobile et la data. La synthèse présente enfin les évolutions à venir à moyen terme.

MARCHÉ ET CONCURRENCE

1. L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ ET DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS À L'HORIZON 2018

1. **LES MARCHÉS IMMOBILIERS JUSQU'EN 2015**
 - Les déterminants des marchés immobiliers
 - Les transactions et les prix dans l'ancien
 - Les ventes de biens immobiliers neufs
2. **L'ACTIVITÉ DES AGENCES IMMOBILIÈRES TRADITIONNELLES JUSQU'EN 2015**
 - Le chiffre d'affaires et les prix des services des agences immobilières
 - Les principaux éléments financiers
3. **L'ACTIVITÉ DES RÉSEAUX MANDATAIRES JUSQU'EN 2015**
 - Le chiffre d'affaires et la part de marché des réseaux mandataires
4. **L'ACTIVITÉ DES SITES D'ANNONCES JUSQU'EN 2015**
 - Le poids du segment et l'évolution de l'activité
5. **LES PRÉVISIONS À L'HORIZON 2018**
 - Le contexte macroéconomique, les marchés immobiliers et l'activité des opérateurs spécialisés

2. LA TRANSFORMATION DIGITALE DE LA DISTRIBUTION IMMOBILIÈRE

1. **LA TRANSFORMATION DIGITALE DE LA DISTRIBUTION IMMOBILIÈRE**
 - Les trois grandes tendances qui ont changé la donne
 - Focus sur la mobilité, la *data* et la réalité virtuelle
2. **LES NOUVEAUX BUSINESS MODELS LIÉS AU NUMÉRIQUE**
 - Les réseaux mandataires

- Les arrivées de nouveaux entrants
- La présentation de nouveaux entrants emblématiques (Ikimo9, Somhome, BePrem's, Shelterr, Habiteo, etc.)
- Les exemples étrangers (easyProperty, Opendoor, Redfin)

3. LA PRISE DE POUVOIR DES CLIENTS FACE AUX INTERMÉDIAIRES

- Les professionnels résistent face à la désintermédiation
- Le déplacement des rapports de forces lié à Internet
- La nature des intermédiaires
- Les nouvelles attentes des clients

4. L'ÉVOLUTION DU PAYSAGE CONCURRENTIEL DANS LES SITES D'ANNONCES

- L'impact des effets de réseaux
- L'évolution de l'audience des principaux sites d'annonces
- Le modèle de revenus des leaders

5. L'ÉVOLUTION DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION

- Les nouvelles solutions marketing pour les agences
- Le rôle des réseaux sociaux

3. LES STRATÉGIES NUMÉRIQUES DES ACTEURS

1. LES STRATÉGIES NUMÉRIQUES DES AGENCES TRADITIONNELLES

- Le positionnement dans les petites annonces (Bien'ici)
- Le travail sur la visibilité en ligne
- La refonte en profondeur des sites

2. LES STRATÉGIES NUMÉRIQUES DES RÉSEAUX MANDATAIRES

- La consolidation des positions
- Le renforcement des outils technologiques

3. LES STRATÉGIES NUMÉRIQUES DANS L'IMMOBILIER NEUF

- L'intégration du BIM dans le processus de vente
- Les promesses de la 3D dans l'immobilier

4. LES AXES DE CROISSANCE DES SITES D'ANNONCES

- L'élargissement de l'offre pour couvrir tous les segments
- Les nouveaux services et le travail sur l'expérience utilisateur
- L'utilisation de la *data*

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel et à venir. L'internet immobilier a contribué à modifier certaines positions établies, notamment avec l'émergence des mandataires. Notre analyse montre à la fois comment les acteurs traditionnels s'adaptent face aux nouveaux entrants, mais aussi quels modèles innovants sont susceptibles de faire bouger les lignes dans les activités des agences immobilières et des sites d'annonces. Xerfi s'est appuyé sur des exemples en France et à l'étranger.

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont procédé à une analyse détaillée des stratégies numériques par catégorie d'acteurs : agences traditionnelles, mandataires, promoteurs et sites d'annonces. Parmi les éléments les plus marquants figurent la volonté des agences de prendre la main sur la publication des annonces, les évolutions majeures qui touchent le marketing des acteurs de l'immobilier ainsi que l'intégration de la technologie avec les usages croissants de la 3D.

FONDAMENTAUX ET ENVIRONNEMENT

1. L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS IMMOBILIERS ET LE CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE ET FINANCIER

- LES DONNÉES DÉTAILLÉES** : la construction résidentielle, les ventes et les prix des logements neufs, etc.
- L'ENVIRONNEMENT FINANCIER** : les taux d'intérêt, la durée des crédits immobiliers, la perception des banques sur le marché, les émissions de PTZ+
- L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE** : les aides à l'accession à la propriété et à l'investissement locatif, les types de mandats immobiliers, la loi Huguot, la loi ALUR

2. L'IMMOBILIER ET INTERNET

- LA MONTÉE EN PUISSANCE DU DIGITAL** : population connectée, modalités d'accès à Internet, population de socionautas, etc.
- L'IMMOBILIER ET INTERNET** : fréquentation de l'internet immobilier, comparaisons internationales

3. LA CONCURRENCE ET LES FORCES EN PRÉSENCE

- VUE D'ENSEMBLE** : les forces en présence et le classement des sites sur ordinateur, mobile et tablette
- LES CHIFFRE CLÉS ET LE POSITIONNEMENT EN LIGNE** : sites d'annonces immobilières, sites d'annonces généralistes, agences immobilières traditionnelles et réseaux de mandataires

4. LES FICHES D'IDENTITÉ

- LES ACTEURS DES PETITES ANNONCES**
Groupe SeLoger, Leboncoin, Concept Multimedia, Figaro Classifieds / Explorimmo, Solocal Group, Acheter-Louer, Green Acres, Groupe PAP, Entrepaticuliers
- LES RÉSEAUX D'AGENCES IMMOBILIÈRES**
Orpi, Century 21, Square Habitat, Laforêt Immobilier, Foncia, Guy Hoquet l'Immobilier, ERA Immobilier, L'Adresse, Solvimo Immobilier, Bourse de l'Immobilier
- LES PRINCIPAUX RÉSEAUX MANDATAIRES**
CapiFrance, OptimHome, I@d

LES PRINCIPAUX GROUPES CITES DANS L'ÉTUDE (*)

- 3G IMMO CONSULTANT
- A LA LUCARNE DE L'IMMOBILIER
- A VENDRE A LOUER
- ABRITEL
- ACHETER-LOUER.FR
- AIRBNB
- ALEXANDRA FRANÇOIS CUXAC
- ALTAREA COGEDIM
- AMIVAC
- ANNONCES JAUNES
- APIMKA
- ARCHIDECO
- AVÉO
- AVIS IMMOBILIER
- BARNES
- BEPREMS
- BIEN'ICI
- BNP PARIBAS REAL ESTATE
- BOOMIMMO
- BOURSE DE L'IMMOBILIER
- BOUYGUES IMMOBILIER
- CAPIFRANCE
- CENTURY 21
- CHERCHE MON NID
- CIMM IMMOBILIER
- CITYA BELVIA
- COFFIM
- COLDWELL BANKER
- COMPAREAGENCES
- CONCEPT MULTIMEDIA
- EASYPROPERTIES
- EDITIONS NÉRESSIS
- EIFFAGE IMMOBILIER
- ENTRE-PARTICULIERS.COM
- ERA IMMOBILIER
- EXPLORIMMO
- FIGARO CLASSIFIEDS
- FONCIA
- GEOIMMO
- GEOXIA
- GERERSEUL.COM
- GREEN ACRES
- GROUPE SNI
- GUY HOQUET L'IMMOBILIER
- HABITEO
- HOME'N'GO
- HOMELIDAYS
- HOMUNITY
- I@d FRANCE
- ICADE
- IKIMO9
- IMMODVISOR
- IMOXO
- IZYLOC
- KAUFMAN & BROAD
- KELQUARTIER
- L'ADRESSE
- LA FOURMI IMMO
- LAFORET IMMOBILIER
- LEBONCOIN IMMO
- LES CLÉS DU MIDI
- LOCATION-ETUDIANT.FR
- LOCATME
- LOCSERVICE
- LOGIC-IMMO
- LYMO
- MAISONS FRANCE CONFORT
- MATCHIMMO
- MAXIHOME
- MEGAGENCE
- MEILLEURS-AGENTS
- NEXITY
- NOTAIRES DE FRANCE IMMOBILIER
- OPENDOOR
- OPTIMHOME
- ORPI
- OUHABITER
- OXIONEO
- PAP
- PARUVENDU IMMO
- PITCH PROMOTION
- PRESSIMMO ONLINE
- PROPRIETES-PRIVEÉS.COM
- RE/MAX
- REDFIN
- REVOLUTION IMMO
- RHINOV
- ROOMLALA
- SAFTI
- SELOGER
- SHELTER
- SOGEPROM
- SOLOCAL GROUP
- SOLVIMO IMMOBILIER
- SOMHOME
- SPRINBOX
- SQUARE HABITAT
- SUPERIMMO
- SURFACE PRIVEE
- SWIXIM FRANCE
- TEMPLIMMO
- TOP ANNONCES
- TOPAGENTS
- VINCI IMMOBILIER
- VIVASTREET IMMO

(*) Liste non exhaustive

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**,
COMMANDEZ directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **6BAT48** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **L'immobilier de logements en France et en région**
6BAT32 – Février 2016
- **Le BIM dans la filière du bâtiment**
5BAT44 – Octobre 2015

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



BONDE
COMMANDE

A retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51
Email : commande@xerfi.fr

Réf : 6BAT48 / XPT

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Société : _____
Adresse : _____
Code postal : _____
Ville : _____
Adresse email : _____
Téléphone : _____
TVA Intra : _____
N° SIRET : _____

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 31/07/2017 (TVA 5,5% pour le papier et TVA 20,0% pour les versions électroniques).

Les nouveaux enjeux numériques dans la distribution immobilière

Agences, promoteurs, sites d'annonces, etc. : mutations technologiques, nouveaux modèles d'affaires et perspectives d'activité à l'horizon 2018

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
2 500,00 € HT	2 400,00 € HT	2 795,00 € HT
2 637,50 € TTC	2 880,00 € TTC	3 354,00 € TTC
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MODE DE REGLEMENT CHOISI

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur www.xerfi.com
- par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris - RCS Paris
B 523 352 607 - TVA intracommunautaire : FR22523352607