

Les défis du *Big Data* pour les acteurs de l'immobilier

Quel impact de la *data* sur les métiers de la transaction et de la gestion de biens immobiliers ?

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur les défis du *Big Data* pour les acteurs de l'immobilier (agences, sites de petites annonces, administrateurs de biens et *property managers*, foncières, promoteurs). Comme chaque titre de la collection **Xerfi Research**, elle décrypte les évolutions du jeu concurrentiel à travers une analyse détaillée des facteurs de mutation de l'offre et de la demande ainsi que des axes de développement des acteurs.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. 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

Vincent Desruelles
Directeur d'études
Xerfi France

Avec le code étude **7BAT59**

Les défis du *Big Data* pour les acteurs de l'immobilier

Quel impact de la *data* sur les métiers de la transaction et de la gestion de biens immobiliers ?

Edition mai 2017
120 pages

De grandes promesses, pas encore de ruptures

Le *Big Data* n'a pas fini de s'imposer dans l'immobilier. Déjà utilisé pour des services très divers (estimations en ligne, intégration de données sur l'environnement des biens, *smart building*, etc.), il fait désormais partie des priorités stratégiques de nombre d'acteurs de la transaction, de la gestion ou encore des petites annonces immobilières. Ces derniers tendent néanmoins à recourir aux offres des nouveaux entrants qui réalisent des traitements *smart* des données et qui s'appuient, pour certains, sur des modèles disruptifs. Pour des raisons réglementaires, mais aussi culturelles, la France reste encore largement derrière les États-Unis en termes d'innovation et de services rendus aux clients grâce à la *data*. Mais le contexte change : le plus grand accès aux données de marché des notaires ouvre par exemple la voie à de nouvelles offres. **Comment les acteurs traditionnels de l'immobilier intègrent le *Big Data* ? Quels nouveaux modèles sont susceptibles de s'imposer au cours des prochaines années ?**

Les points clés de l'étude

- **Les applications du *Big Data* dans l'immobilier**
Panorama des différents usages du *Big Data* et de la *smart data* dans l'immobilier : marketing digital et connaissance clients, analyse du marché, données sur les territoires et *smart building* ; rappel des fondamentaux.
- **Les *business models* et les services *data driven***
Présentation de 5 services *data driven* : analyse globale et acteurs concernés, place des nouveaux entrants, potentiel disruptif et nombreuses études de cas pour identifier les principaux nouveaux entrants. Une attention particulière a été portée aux exemples venus des États-Unis.
- **Les leviers de croissance des acteurs traditionnels**
Pour les principaux métiers de l'immobilier, présentation des enjeux par catégorie d'acteurs, stratégies *Big Data* des leaders et études de cas sur des initiatives concrètes d'acteurs.
- **Les principaux moteurs et freins à l'essor du *Big Data* dans l'immobilier**
Évolution du cadre réglementaire (données personnelles des internautes, statistiques immobilières, etc.), grandes tendances de l'Internet immobilier, implications de la valeur verte dans l'immobilier.

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Research 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 paysage concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Xerfi vous propose son analyse de l'avènement de la *data* dans les activités immobilières et de ses conséquences sur la concurrence et l'activité. L'étude trace ainsi des perspectives selon les différents acteurs à partir des évolutions en cours en France, d'exemples étrangers et des changements en termes réglementaires et de comportement de la demande. Elle inclut également des éléments sur l'activité des différents métiers analysés (prévisions pour les agences immobilières, administrateurs de biens, foncières, etc.).

Table des matières et contenu de l'étude

0. LA SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des opérateurs.

1. LES FONDAMENTAUX DU BIG DATA ET LES APPLICATIONS DANS L'IMMOBILIER

1. LES FONDAMENTAUX DU BIG DATA

- Définitions et développements récents, aperçu des évolutions techniques
- Les 3V de Gartner
- La multiplication des données
- *Big Data*, *Business Intelligence* et intelligence artificielle

2. LE MARKETING DIGITAL ET LA CONNAISSANCE CLIENT

- Les principaux enjeux et défis
- Les évolutions du marketing digital
- La prospection et la connaissance client
- La spécificité des acteurs du retail

3. LES DONNÉES SUR LES TERRITOIRES

- Les principaux enjeux et défis
- La connaissance des territoires et l'intégration de l'*open data*

4. LA CONNAISSANCE DES MARCHÉS IMMOBILIERS

- Les principaux enjeux et défis
- L'intégration des données de marché

5. LE SMART BUILDING

- Les principaux enjeux et défis
- Les principales caractéristiques et les liens avec le *Big Data*

2. LES SERVICES ET MODÈLES ÉCONOMIQUES BASÉS SUR LE BIG DATA

1. LES ESTIMATIONS EN LIGNE

- Les grands constats et acteurs concernés
- L'évolution de l'offre et les nouveaux modèles *data driven*
- Études de cas : Meilleursagents ; Bon de visite ; Zillow

2. LA CONSTITUTION DE BASES DE DONNÉES POUR LES PROFESSIONNELS

- Les grands constats et acteurs concernés
- L'évolution de l'offre et les nouveaux modèles *data driven*
- Études de cas : Kelquartier ; HBS Research ; Yanport ; Create.io

3. LES NOUVEAUX BUSINESS MODELS TRANSACTIONNELS

- Les grands constats et acteurs concernés
- L'évolution de l'offre et les nouveaux modèles *data driven*
- Études de cas : Homeloop ; Opendoor ; Ten-X Homes

4. LE CIBLAGE DES PROSPECTS

- Les grands constats et acteurs concernés
- L'évolution de l'offre et les nouveaux modèles *data driven*
- Étude de cas : Smartzip

5. LA GESTION NUMÉRIQUE DES BIENS (ÉNERGIE, ESPACES DE TRAVAIL)

- Les grands constats et acteurs concernés
- L'évolution de l'offre et les nouveaux modèles *data driven*
- Études de cas : Embix ; Performance Immo ; Drooms ; AMI Software ; Schneider Electric

3. LES AXES DE DÉVELOPPEMENT DES ACTEURS DE L'INDUSTRIE IMMOBILIÈRE

1. LES PROMOTEURS IMMOBILIERS

- Stratégie *Big Data* des principaux promoteurs
- Études de cas : campagnes *display* de Bouygues Immobilier ; expérimentations *smart building* de Nexity ; initiatives dans la ville intelligente de Vinci Energies et Sogeprom

2. LES AGENCES IMMOBILIÈRES

- Stratégie *Big Data* des principaux réseaux d'agences
- Étude de cas : l'utilisation de robots rédacteurs par Guy Hoquet ; le développement d'outils d'estimation par Safti

3. LES SITES D'ANNONCES

- Stratégie *Big Data* des principaux sites d'annonces
- Études de cas : l'offre de *retargeting* de Logic-Immo ; l'outil de veille de Seloger

LE JEU CONCURRENTIEL

L'analyse concurrentielle est traitée dans cette étude à travers l'irruption du *Big Data*. Les paysages concurrentiels sont amenés à évoluer sous l'impulsion de l'usage croissant des données pour différentes applications (marketing, prospection, informations sur le marché, etc.). De nouveaux entrants sont ainsi susceptibles, demain, de bousculer les positions en place. Segment par segment, Xerfi dresse les possibilités d'évolution et présente les nouveaux entrants les plus emblématiques des changements en cours.

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont décrypté les principaux leviers de croissance des acteurs traditionnels de l'immobilier dans le domaine du *Big Data*. De nombreuses initiatives portent sur des collaborations avec des acteurs spécialisés pour la mise en place de nouvelles offres. Celles-ci portent notamment sur l'intégration de données issues de l'*open data*, les estimations en ligne, etc. Les sites d'annonces sont quant à eux en première ligne dans le domaine de la connaissance client.

4. L'ADMINISTRATION DE BIENS RÉSIDENTIELS ET TERTIAIRES

- Stratégie *Big Data* des principaux administrateurs de biens et *property managers*
- Étude de cas : l'offre *Easy Tech* de BNP Paribas REPM

5. LES FONCIÈRES

- Stratégie *Big Data* des foncières
- Études de cas : la connaissance client chez Unibail-Rodamco et Altea Cogedim ; l'optimisation de la gestion énergétique de Gecina

4. L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ : MOTEURS ET FREINS AU DÉPLOIEMENT DU *BIG DATA* DANS L'IMMOBILIER

1. L'ANALYSE PESTEL

2. LES FACTEURS POLITIQUES ET LÉGISLATIFS

- La réglementation sur la protection des données
- L'*open data*
- La réglementation sur les données immobilières
- L'intégration du numérique dans la réglementation dans le bâtiment
- La loi de transition énergétique

3. LES FACTEURS ÉCONOMIQUES

- La conjoncture dans les activités immobilières

4. LES FACTEURS SOCIOCULTURELS

- L'attitude des Français face à la protection des données personnelles

5. LES FACTEURS TECHNOLOGIQUES

- La diffusion des nouvelles technologies dans la population
- L'utilisation d'Internet dans les démarches immobilières
- L'essor du *machine learning*

6. LES FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX

- La diffusion de l'offre *green* dans l'immobilier

LES PRINCIPAUX GROUPES CITÉS DANS L'ÉTUDE (*)

- ALTAREA COGEDIM
- AMI SOFTWARE
- BNP PARIBAS REAL ESTATE
- BON DE VISITE
- BOUYGUES IMMOBILIER
- CAPIFRANCE
- CENTURY 21
- CREATE.IO
- CRITEO
- DEEPIKI
- DIGIT RE GROUP
- DRIMKI
- DROOMS
- EFFICITY
- EIFFAGE IMMOBILIER
- EMBIX
- FONCIA
- FONCIERE DES RÉGIONS
- GA SMART BUILDING
- GECINA
- GUY HOQUET
- HBS RESEARCH
- HOMELOOP
- IAD FRANCE
- ICADE
- IZIGLOO
- KAUFMAN & BROAD
- KELQUARTIER
- LEBONCOIN
- LOGIC-IMMO
- MEILLEURSAGENTS
- NEXITY
- OPENDOOR
- OPTIMHOME
- ORPI
- PAP
- PERFORMANCE IMMO
- PORCH
- QIVIVO
- SAFTI
- SELOGER
- SMART IMPULSE
- SMARTZIP
- SOGEPROM
- SOLVIMO
- UNIBAIL-RODAMCO
- VINCI IMMOBILIER
- X-TEN HOMES
- YANPORT
- ZILLOW

(*) Liste non exhaustive

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

- ❶ Rentrez le code **7BAT59** 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 PERSONNALISÉES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **Les nouveaux enjeux numériques de la distribution immobilière**
6BAT48 – Juillet 2016
- **L'immobilier de bureaux à l'horizon 2019**
6BAT39 – Novembre 2016

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



BON DE
COMMANDE

A retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris

Téléphone : 01 53 21 81 51

Email : commande@xerfi.fr

Réf : 7BAT59 / XR

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 31/05/2018 (TVA 20,0%).

Les défis du *Big Data* pour les acteurs de l'immobilier

Quel impact de la *data* sur les métiers de la transaction et de la gestion de biens immobiliers ?

MODE DE RÉCEPTION DE L'ÉTUDE COMMANDÉE

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
1 800,00 € HT	1 800,00 € HT	2 200,00 € HT
1 899,00 € TTC	2 160,00 € TTC	2 640,00 € TTC



MODE DE RÈGLEMENT 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