

# Agents immobiliers, serez-vous les héros du deuxième confinement ?

Digitaliser la profession d'agents immobiliers est urgent pour correspondre au « monde d'après » et survivre en temps de crise. Tirer les leçons du confinement est une chance à saisir pour se moderniser. Kokoon lance un appel aux agences immobilières pour rejoindre le mouvement !

Pendant cette période inédite que nous avons vécu, les Français ont voulu poursuivre les projets immobiliers qu'ils avaient initiés avant le confinement. A cette occasion, certains ont même décidé de trouver un logement plus grand, avec terrasse ou jardin (85% recherchent un bien avec extérieur privatif, vs 47% avant le confinement\*).

Malheureusement, ce surcroît d'attractivité du marché s'est vu freiner parce que les professionnels n'étaient pas prêts à faire face à cette crise avec des solutions technologiques et des process adaptés. Aucune solution de visite virtuelle ni de signature électronique n'étaient en place. Si bien que nous avons vu l'activité immobilière locative ralentir de 80% alors que la demande augmentait justement du fait du confinement (séparation, mal être) !

On comprend aujourd'hui l'extrême importance de la digitalisation du parcours client dans l'immobilier pour faire face à l'impossibilité de se rendre sur place. Les quelques Français ayant réussi à poursuivre leur projet pendant le confinement ont pu le faire car les professionnels qui les accompagnaient ont maintenu une relation avec eux, par téléphone ou e-mail. Il suffirait que la dynamique numérique soit impulsée par les grands réseaux d'agences pour que chaque agent immobilier, y compris indépendant, remette l'expérience client au coeur du processus.

Nous sommes convaincus que le confinement est le signal que nous attendions pour moderniser une profession qui résiste au changement depuis des années. Il est essentiel de réagir : que se passera-t-il si nous sommes reconfinés ? Nous appelons donc nos partenaires agents immobiliers à monter dans le train de la digitalisation de l'expérience client.

Agents immobiliers, convainquez grâce à la visite virtuelle

Rendez vous sur place en respectant les consignes sanitaires, imaginez même de porter une combinaison spéciale si nécessaire et réalisez vidéos et photos pour que vos clients puissent vivre une nouvelle expérience virtuelle depuis chez eux. Rien de plus simple avec les technologies actuelles : en quelques minutes, la visite virtuelle peut être proposée à vos clients, qu'ils soient proches ou à l'autre bout du monde.

Stop aux visites groupées, place aux visites vertueuses !

Demandez en amont de toute visite des dossiers en format numérique et étudiez-les avec précision. Prenez le temps d'un échange téléphonique avec les candidats à la location pour développer le capital confiance et sympathie. Les visites « physiques » d'appartements qui s'organiseront seront des visites vertueuses car les dossiers auront été pré-qualifiés.

La signature électronique est légale depuis 2000 !

Qu'attendons-nous pour nous en servir dans la location ? Des logiciels de signature électronique très fiables existent pour authentifier la signature du locataire et de l'agence.

Vous pouvez digitaliser l'état des lieux grâce à un document pré-rempli, à annoter au besoin, et y ajouter des photos témoignant de l'état de du bien. Il suffira ensuite d'y apposer les signatures électroniques. Des espaces personnels et sécurisés peuvent même être créés par l'agence pour interagir en temps réel sur le projet.

Quand on sait que dans une même vie, un Parisien va déménager 9 fois, il est temps que les agences immobilières prennent le train en marche ! Nous avons besoin de vous, la demande locative ne cesse d'augmenter et pourrait bien être une clé de la relance.