

Internet Immobilier

Les nouveautés et les enjeux de l'immobilier en ligne

Tandis que le marché immobilier se durcit, la fréquentation des sites spécialisés ne cesse de progresser : elle a presque doublé en deux ans et d'ici cinq ans, à en croire Hervé Parent, président de la Fédération française de l'internet immobilier (FF2I), le métier d'agent immobilier aura totalement changé.



Immobilier et Internet : quoi de neuf et quels enjeux pour l'avenir ? C'est sur ce thème que la CCIT et la Mêlée Numérique ont organisé une table ronde le 4 mars, au Palais consulaire, avec pour invité Hervé Parent, le président de la Fédération française de l'internet immobilier (FF2I). Avec internet et avec le web 2.0, annonce-t-il, nos clients seront plus intelligents que nous, ou en tout cas dotés de tous les outils d'information, de localisation des biens, de comparaison des prix, de notation des professionnels, etc. Dans cinq ans, l'agent immobilier fera un nouveau métier. Et c'est aujourd'hui qu'il faut regarder au-delà de l'horizon, quitte à prendre le risque de se tromper !



L'imprimerie, poursuit Hervé Parent, a mis quatre siècles à engendrer la révolution industrielle. Avec internet, on est passé en France de 0 à 30 millions d'internautes en moins de dix ans !

L'agent immobilier va se recentrer sur son véritable rôle

On estime que les sites immobiliers attirent aujourd'hui 13,3 % des internautes, pas seulement pour trouver des annonces mais aussi pour rechercher (et diffuser !) de l'information. Une information gratuite, immédiate et totalement personnalisable, de plus en plus vaste et de plus en plus fiable. Quels sont alors les atouts du professionnel, qui ne pourra jamais consacrer à un dossier tout le temps que le client peut passer sur internet ? Pour Hervé Parent, l'agent immobilier doit devenir un vrai communicant en ligne, investir en allant vers les 100 % de mandats exclusifs, faire comprendre aux vendeurs que les visites physiques vont se réduire fortement face aux visites en ligne. En fait, résume-t-il, l'agent immobilier va se concentrer sur son véritable rôle : rapprocher les points de vue de l'acheteur et du vendeur pour les faire passer à l'acte !



Quelle est alors la place d'internet dans l'activité de l'agence ? Pour Eric Radi, de la société toulousaine Agoranet (agence de communication interactive spécialisée dans le tourisme, l'aéronautique et l'immobilier), il n'est pas forcément indispensable d'avoir son propre site internet

pour diffuser ses annonces. Mieux vaut miser sur les portails et les sites de réseaux que sur un site perso qu'il faut créer, maintenir à jour, faire référencer, etc. Mais un site propre est utile en terme d'image, de notoriété, et donc pour récupérer des mandats !

La CCIT et la filière Immobilier



Après une décennie florissante, le marché immobilier se durcit et pour résister à la crise, il faut être plus professionnel que jamais, mieux formé, mieux informé. Ce constat est dressé par Bernard Farjounel, vice-président de la CCIT, et justifie pleinement l'action d'accompagnement de la filière Immobilier que la Chambre a mis en place dès 2002 avec les organisations professionnelles du secteur.

Pour informer les professionnels de l'immobilier et pour leur permettre d'échanger leurs analyses, la Chambre a créé un Club de Veille Immobilier, en partenariat avec la CNAB, la FNAIM et le SNPI. Ce club diffuse une lettre de veille qui synthétise l'information professionnelle locale et nationale. De plus, il propose chaque trimestre une réunion permettant d'analyser l'information, de la mettre en perspective et d'approfondir des sujets clés.

Renseignements : CCIT – Reliantis, Appui aux entreprises, tél. 05.61.33.66.77 (Information économique et Aménagement du territoire, François Barrier).

●●● Le programme Bachelor du Groupe ESC Toulouse propose désormais une filière "Management de l'immobilier". Bachelor est une formation Bac + 3 visée par le ministère de l'Education nationale (diplôme "Responsable commercial" certifié niveau II). Notre programme, précise sa directrice Caroline Hermet, s'adresse à tous ceux qui souhaitent s'orienter vers des métiers d'action et de communication dans l'entreprise, dans des fonctions aussi diverses que le marketing, la gestion, le commercial ou l'export. La première année permet d'acquérir les connaissances de base, les méthodes de raisonnement et d'organisation et de mieux connaître l'environnement économique de l'entreprise. Dès la 2^{ème} année d'études, il existe 3 parcours possibles pour affiner un projet professionnel : Management international, e-Management et Management de l'immobilier. Cette filière Management de l'immobilier permet d'appliquer les techniques managériales au secteur de l'immobilier mais sur une large palette large d'activités professionnelles : gestion d'une agence, gestion d'un parc immobilier, etc.

www.esc-toulouse.fr