

# LIVRE BLANC



## LA BOÎTE À OUTILS DE L'AGENT IMMOBILIER DE DEMAIN - SPÉCIALISTE DE L'IMAGE -



# SOMMAIRE

INTRODUCTION .....	3
PARTIE 1 - L'IMAGE : EXPLOITER LES TECHNOLOGIES EXISTANTES .....	4
PARTIE 2 - L'IMAGE... SOUS UN NOUVEL ANGLE .....	14
PARTIE 3 - LES TECHNOLOGIES IMMERSIVES .....	17
CONCLUSION .....	25

# INTRODUCTION

A l'ère du digital et dans un contexte immobilier ultra concurrentiel, les agents immobiliers cherchent à se démarquer en vue d'attirer l'attention de contacts qualifiés.

**Pour sortir du lot, une seule solution : vous devrez développer de nouvelles compétences. Les voici : expert de l'image, spécialiste du digital, conseiller technique et coach de vie.** A la clé, l'augmentation du nombre de vos mandats et une hausse de vos ventes !

Les nouvelles technologies vous aident à justifier vos honoraires en vous rendant plus performants. Les enjeux du marché supposent l'évolution de vos compétences tant sur le plan technique, digital qu'humain. Vous adaptez votre expertise aux attentes de vos clients et pour cela :

- **vous devenez un expert de l'image**
- vous publiez des reportages photos et vidéos de qualité
- vous exploitez le virtuel pour les visites ou le home staging

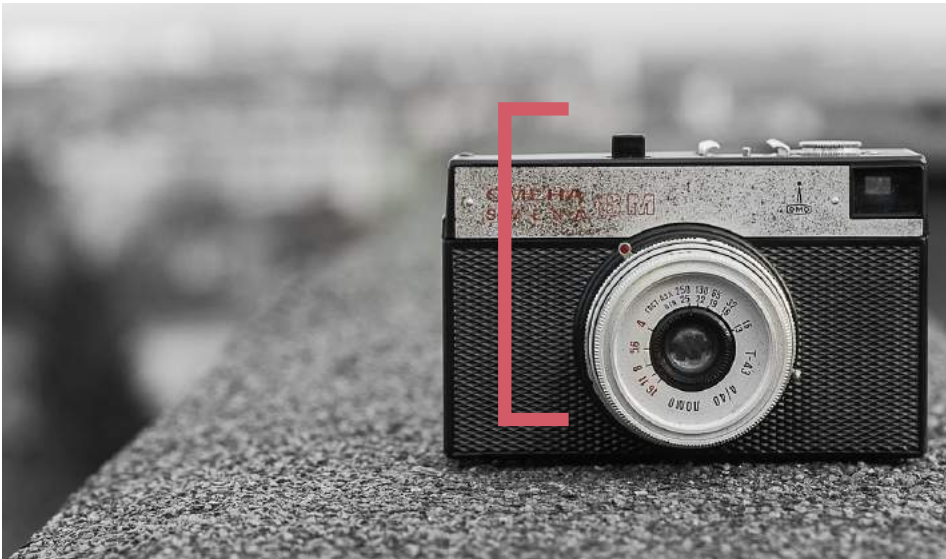
Ces nouvelles compétences impliquent l'utilisation de nouveaux outils !

Pour vous accompagner dans cette mutation, ce livre blanc est LA boîte à outils de l'expert de l'image. Vidéos 3D, vidéos aériennes par drone, home staging virtuel... les outils dédiés à l'image se multiplient au service de l'immobilier. A peine les professionnels de l'immobilier commencent-ils à maîtriser un outil, qu'en voilà un nouveau qui arrive sur le marché. **Je vous propose donc d'y voir plus clair en faisant un tour d'horizon des technologies adaptées à vos besoins et à votre budget !**

**Voyage au cœur de l'image** : des technologies existantes en photos et vidéos vers la Réalité Virtuelle et immersive.

# PARTIE 1 / EXPLOITER LES TECHNOLOGIES EXISTANTES

## 1. LA PHOTO



Parmi les outils les plus percutants, on retrouve la photo, qui doit nécessairement s'intégrer dans la stratégie marketing de l'agence immobilière. En effet, **90 % des Français privilégient les annonces immobilières comprenant des visuels** <sup>(1)</sup>. La qualité des photos présentant les biens devient un élément différenciant.

Vous proposerez à votre client de nombreux biens qui correspondent à ses critères, mais **ce sont les photos qui vont déclencher l'émotion**. L'étincelle nécessaire pour donner l'envie de visiter le bien immobilier.

### A) Faites appel à un professionnel

Vous le savez, de bonnes photographies sont indispensables pour accompagner une annonce. Cependant, tous les professionnels n'ont pas forcément le temps ou les moyens de réaliser eux-mêmes leurs photographies. C'est donc tout naturellement que l'on a vu apparaître des offres spécialisées dans la photographie immobilière : certaines entreprises se proposent désormais « d'uberiser la photographie immobilière ». **Vous commandez un photographe via le service et quelques heures plus tard, un photographe est attribué à votre agence immobilière.**

## POURQUOI AVOIR RECOURS À CE SERVICE ?

- **Facilité d'organisation des shootings**

L'avantage premier d'utiliser un service de photographie immobilière à la demande, c'est la disponibilité des prestataires. Les services de photographie à la demande vous laissent la possibilité de choisir la date et l'horaire de la prestation. Comme un client peut réserver une visite immobilière aux horaires qui l'arrangent, ici, vous choisissez quand le shooting aura lieu.

- **Valoriser des biens prestigieux**

Les agences n'ont pas forcément la trésorerie nécessaire au premier abord pour se permettre une telle externalisation. Il faut alors se demander quels sont les cas où le retour sur investissement est justifié. Vous pouvez opter pour **les services d'un professionnel pour vos mandats exclusifs et vos biens haut de gamme.**

- **Faire confiance aux professionnels**

Pour certaines agences, l'acquisition de compétences et de matériel peut être un investissement lourd. Pourquoi ne pas faire appel à un professionnel ?

D'autres agences peuvent également considérer qu'elles préfèrent se concentrer sur leur cœur de métier et que le temps économisé par l'agent vaut bien l'investissement !

5

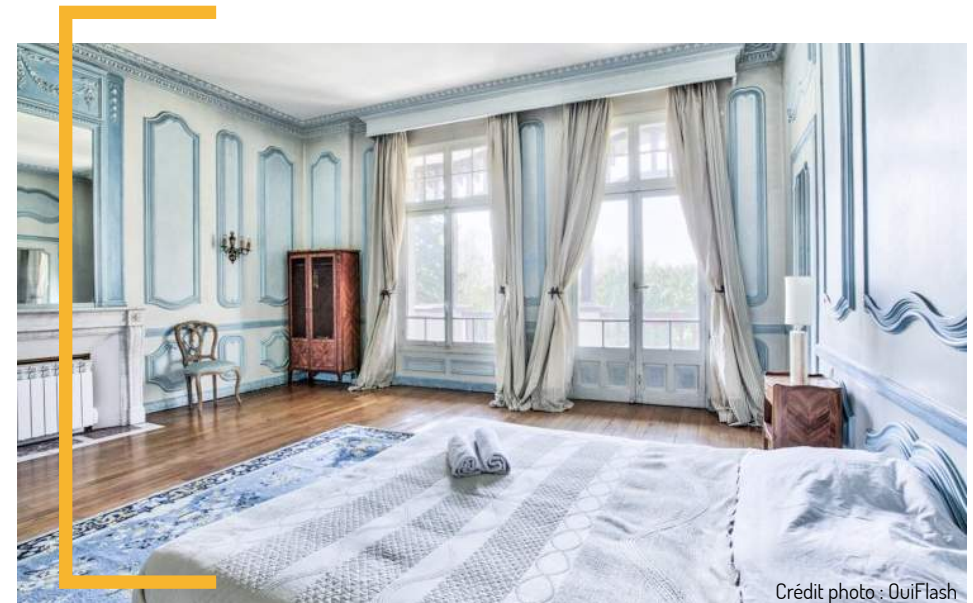
## COMBIEN ÇA COÛTE ?

Les tarifs oscillent entre 75 et 150 € la prestation en fonction du nombre de photographies attendues.

## ZOOM SUR DES PRESTATAIRES

- **OuiFlash** ([www.ouiflash.com](http://www.ouiflash.com))

OuiFlash propose des prestations de photographies immobilières au tarif de 89 €. Après le passage de la commande, un photographe est désigné sous 24 heures ouvrées pour réaliser le reportage. Les photographes sont soumis à une charte de qualité orientée sur les problématiques de l'immobilier.



Crédit photo : OuiFlash



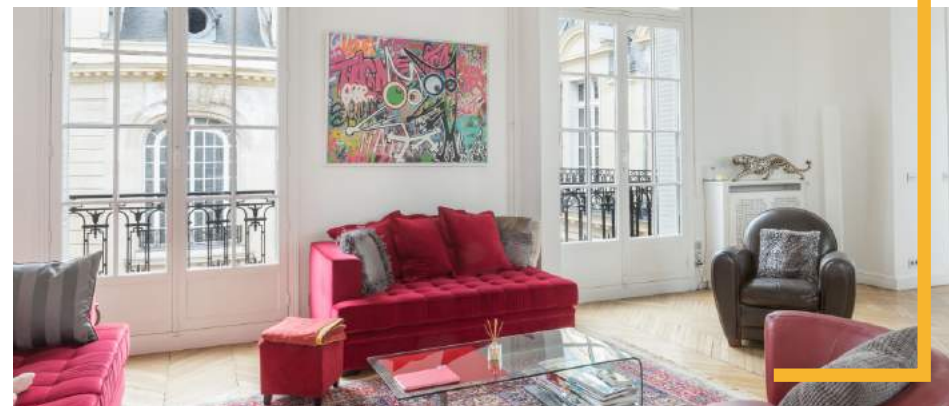
- **Meero** ([www.meero.fr](http://www.meero.fr))

Le service Meero propose lui aussi des prestations de photographies immobilières à la demande. L'offre se divise en trois packs, qui donnent droit respectivement à 12 photographies pour 75 €, 22 photographies pour 115 € et 32 photographies pour 145 €.

Après avoir sélectionné l'heure, la date et le lieu de son choix, l'agence reçoit une confirmation pour lui indiquer qu'un photographe lui a été attribué. En termes de délais, les photographies sont livrées 24 h après la prestation.



Crédit photo : Meero



- **Myphotoagency.com** ([www.myphotoagency.com](http://www.myphotoagency.com))

Myphotoagency est un autre acteur de la photographie professionnelle à la demande. Son fonctionnement est toutefois sensiblement le même que ses deux concurrents, et ses tarifs abordables.



Crédit photo : Myphotoagency

Cette liste n'est pas exhaustive, il existe également d'autres professionnels comme **ImmoPhotos** (<http://www.immophotos.fr>), **Picthouse** (<https://picthouse.fr/>), **Avéo** (<https://picthouse.fr/fr/>), **Shootin** (<https://shootin.com>)...

## B) Réalisez vous-même vos reportages photos

Vous préférez réaliser vous-même vos reportages photos ? [Voici quelques conseils pour vos photos.](#)

### 5 CONSEILS POUR PRENDRE DE BELLES PHOTOS IMMOBILIÈRES

#### 1) Choisissez soigneusement votre appareil photo

L'astuce : vous pouvez utiliser votre smartphone et l'équiper d'un objectif grand-angle.

#### 2) Jouez avec la lumière

Faites entrer le maximum de lumière naturelle tout en faisant attention au contre-jour. Ne prenez donc pas vos photos de nuit ou un jour où le ciel est couvert.

#### 3) Soignez le cadrage

Choisissez un bon point de vue, avec le maximum de recul possible. Si possible, investissez dans un trépied, à défaut posez l'appareil sur une surface dure.

#### 4) Faîtes du rangement

Désencombrez et assurez-vous que personne n'apparaisse sur vos photos (pensez aux animaux).

#### 5) Hiérarchisez les éléments à photographier

Pensez à photographier la vue et/ou la façade, si c'est vendeur !



Découvrez le détail de ces 5 conseils pour prendre de belles photos immobilières, [ici](#) !





## RETOUCHE PHOTO : SÉLECTION D'OUTILS

Je vous propose une boîte à outils avec des applications accessibles qui vous seront utiles pour mettre en valeur les photos de vos biens sans forcément faire appel à un professionnel.

- **Adapter le format de vos photos (outils gratuits)**

- **Light image resizer** (<http://www.commentcamarche.net/download/telecharger-3673501-light-image-resizer>)
- **Picresize** (<http://www.picresize.com>)

- **Retoucher/améliorer vos photos immobilières**

- **Pixlr** (<https://pixlr.com>)
- **Fotor** (<https://www.fotor.com/fr/>)
- **Picmonkey** (<https://www.picmonkey.com>)
- **Photoshopexpress** (<http://www.photoshop.com/products/photoshopexpress>)

- **Créer des montages des biens (outil gratuit)**

- **Picollage** (<https://pic-collage.com>)



--> Découvrez l'article complet d'Immo2.0 qui liste 25 outils de retouche photo, en cliquant [ici](#).



## 2. LA VIDÉO

### A) La vidéo, la clé pour vous démarquer du particulier

Si avec le temps, les photos se sont imposées sur les annonces, c'est au tour de la vidéo d'y faire sa place ! Qu'elle soit réelle ou virtuelle, la vidéo immobilière sur le net facilite la découverte des lieux ! Elle permet de valoriser encore davantage une annonce immobilière et **intègre toutes les précisions en vue de visualiser l'environnement extérieur et l'habitation**. Elle permet de passer des messages spécifiques adressés à chacune de vos cibles : valoriser la ville, la campagne, l'agencement d'un studio ou un bien de luxe.

Les annonces immobilières avec vidéo reçoivent **403 % plus de demandes d'information**<sup>(2)</sup> que celles sans vidéo.

La vidéo représente donc une arme de choix. Accessible à toutes les agences immobilières à des tarifs abordables, sans cesse améliorée grâce à des technologies qui font la part belle à l'innovation, la vidéo immobilière séduit de plus en plus.



C'est le meilleur moyen de se démarquer de la concurrence, d'accroître sa e-réputation et **son référencement naturel, et même d'obtenir quelques mandats exclusifs supplémentaires en misant sur un lien de confiance avec les clients vendeurs**.

Les vidéos font office de visite des lieux et elles sont faciles à réaliser avec un smartphone ! En moyenne, la durée d'une vidéo se situe entre 1 min 30 et 3 min 30. La vidéo se démocratise déjà puisque beaucoup d'agences intègrent des vidéos aux annonces qu'elles publient sur leur site mais aussi sur les portails et réseaux sociaux... ou encore sur la vitrine de leur agence.

## LA VIDÉO POUR AMÉLIORER VOTRE RÉFÉRENCIEMENT NATUREL



La vidéo est également très intéressante pour le référencement de votre agence tant sur les moteurs de recherche que sur votre site agence. Les liens que vous placerez dans vos vidéos pour rediriger vers votre site Internet sont également des petits plus non négligeables pour votre référencement.

En moyenne, si un internaute vous cherche sur Internet, il a deux fois plus de chances de cliquer sur une vidéo (qui apparaît dans les résultats des recherches Google) que sur un lien.

## LA VIDÉO POUR HUMANISER LA RELATION CLIENT

Vous pouvez également mettre en scène votre propre agence dans une vidéo pour développer votre notoriété et créer un lien de confiance avec vos clients et prospects !



[Voir un exemple](#)

Comme pour la photo, vous pouvez faire appel à des professionnels. Mais la solution la moins coûteuse est de faire de la vidéo avec l'appareil que vous avez toujours dans la poche : votre smartphone !



## L'ÉQUIPEMENT DE BASE NÉCESSAIRE

Pour un rendu plus professionnel, équipez-vous de :

- **un objectif grand-angle** (type Olloclip)
- **un stabilisateur** (type Steadicam Smoothee ou Zhiyun Smooth-Q)



[Test vidéo : avant et sans stabilisateur](#)

- **un microphone** (type Bolun WR-601)
- **rail de travelling** (Neewer Rail)



[Tuto vidéo : faire un Travelling professionnel avec une Dolly maison](#)

La vidéo peut être silencieuse ou associée à des commentaires durant la visite ou à un fond musical.



## ZOOM SUR DES OUTILS POUR LE MONTAGE

**Affinity Photo** (<https://affinity.serif.com/fr/photo/>) (54 € pour avoir le logiciel à vie) est un logiciel tout aussi intéressant conçu par d'ancien développeur d'Adobe. Affinity Photo représente une alternative à Photoshop pour moins cher.

Vous pouvez télécharger une **application gratuite de montage vidéo** (type Adobe Premiere Clip, PowerDirector, iMovie sur Mac, quik ou verdict).

Il est également possible d'utiliser des **plateformes de réalisation de vidéos en ligne** (comme My movieUp pour 29 € HT / mois ou easymovie).

Réaliser une vidéo de ce type vous prendra de 2 à 3 heures de travail. L'étape suivante est d'ouvrir un compte gratuit sur YouTube, le spécialiste de la vidéo sur Internet et d'intégrer le film réalisé.

**Astuce** : téléchargez gratuitement l'application Google Cardboard Camera. Elle prend des grandes photos panoramiques qui, quand elles sont lues avec l'application + un cardboard (pas plus de 10 € sur Amazon), donne une vision en réalité augmenté à 360°.

## B) La vidéo de présentation du quartier

Au-delà du bien en lui-même, la vie de quartier peut faire l'objet d'une vidéo, présentant ses commodités et commerces mais surtout son atmosphère ! **Dorénavant, c'est la visite vidéo du voisinage dans le quartier et de la vie locale autour du bien immobilier à vendre ou à louer qui fait fureur.** Un nouveau restaurant ouvre dans le quartier ! Pourquoi ne le mettre en avant dans une vidéo ? Un retour sur investissement garanti !



[Voir un exemple](#)

### ZOOM SUR DES OUTILS

**Smartvisite** (<http://www.previsite.fr/?urlorigin=smartvisite>)

À partir de votre logiciel de transaction, le logiciel va générer de façon automatique une vidéo de votre annonce immobilière et la diffuser sur YouTube et les réseaux sociaux. Pour créer ces vidéos, l'outil compile des séquences filmées de quartiers, des photos du bien, des statistiques et points d'intérêt du quartier, des animations graphiques sur mesure et des voix off enregistrées en studio.

**Immoviseo** (<http://www.immoviseo.com/fr/>)

Grâce à des vidéos, Immovideo permet aux acquéreurs potentiels de visiter virtuellement des appartements, des maisons, des villas... L'outil valorise donc le bien mais aussi le quartier dans lequel il se situe et les services de proximité.

## C) Les outils de diffusion pour publier vos vidéos



Désormais, **votre agence devient un média à part entière, votre vitrine, prend, elle aussi, le virage du numérique !**

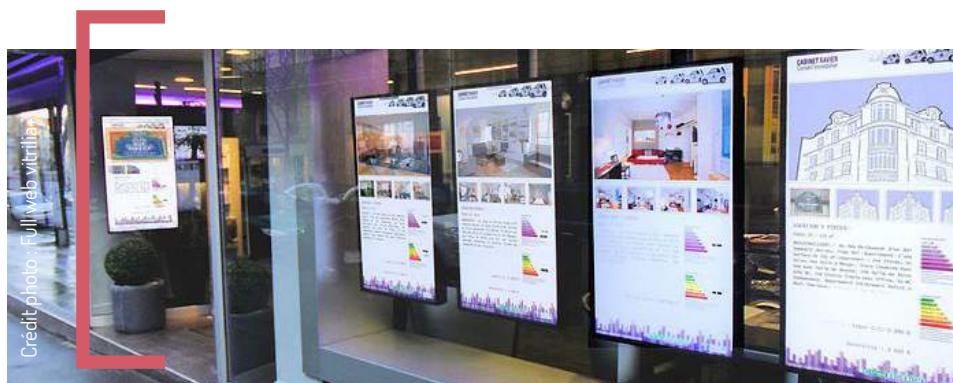
**La vitrine dynamique et tactile attire particulièrement l'œil sur la vitrine et donc sur l'agence.** Opter pour cette solution d'affichage vous permettra de diffuser un maximum d'informations sur les mandats, sous forme de photos qui défilent, de visites virtuelles, ou encore de homestaging virtuel pour les biens concernés. Outre l'aspect ludique, la commande tactile, permet un gain de temps dans la découverte des biens proposés et un accès facilité aux informations recherchées.



## ZOOM SUR DES OUTILS

### Full web Vitriolia+ (<https://www.solutions-vitriolia.com>)

Le système récupère automatiquement toutes les informations sur les mandats (textes, prix, photos etc.) à partir de l'éditeur du logiciel de transaction du client. La vitrine se met donc à jour automatiquement en fonction de vos choix d'affichage.



Virtual Touch propose la solution **medi@touch'Immo** (<http://www.virtualtouch.fr/solutions-tactiles/immobilier/>). Ici, en cas de coup de coeur, l'acquéreur potentiel a la possibilité de laisser ses coordonnées téléphoniques pour être rappelé rapidement.



[Voir un exemple](#)

### Immo-Vitrine (<http://www.immo-vitrine.com/fr/>)

Cette solution permet de mettre en scène les vitrines immobilières. Elle diffuse sur écran LCD des textes, photos, visites virtuelles ou vidéos. Immo-Vitrine permet d'éviter la resaisie car les données du logiciel de gestion de l'agence sont automatiquement communiquées.



### Tacteel'Immo (<https://www.tacteel.net/fr/vitrine-tactile-interactives-pour-agences-immobielieres/>)

Cette application adaptée au parcours client vous permet de diffuser vos annonces sur votre vitrine en captant l'attention des passants. De plus, vous vous démarquerez en proposant des services digitaux interactifs grâce à une vitrine tactile qui facilite le contact et incite à entrer en agence.

# PARTIE 2 / L'IMAGE...SOUS UN NOUVEL ANGLE

## 1. LA PHOTO ET VIDÉO 360°

La tendance du moment, c'est la photo ou vidéo à 360°. Comme pour les photos traditionnelles, le bien que vous cherchez à promouvoir via la photo/vidéo 360° doit avant tout faire envie. **La spécificité, c'est que ce nouvel outil est souvent réservé à du neuf ou des appartements ou maisons assez haut-de-gamme.** Pour faire de belles photos, il y a un soin tout particulier à apporter à leur préparation. En effet, il faut présenter un intérieur impeccable et, si besoin, ne pas hésiter à faire appel à une prestation de home-staging.

Une fois votre vidéo réalisée, pensez à la diffuser sur de nombreux supports : votre site internet, les portails d'annonces et les réseaux sociaux (votre chaîne Youtube et Facebook). Utilisez également le live 360° de Facebook, un outil de visite en ligne.



### ZOOM SUR DES OUTILS

A chaque agence immobilière son budget et ses aspirations, une chose étant sûre : impossible désormais de se passer de la visite vidéo.

- L'application photo immersive, **Fov** (<https://fov-app.com>) est gratuite et propose des outils pour la prise de photo 360°.
- La société **Parrot** propose la solution innovante **Air Support** (<https://www.parrot-airsupport.com>) intéressante tant pour la création de vos panoramas 360° que pour la prise de vue aérienne par drone.

## 2. LA PRISE DE VUE PAR DRONE

Autre technologie de pointe, les drones. En effet, les photos et vidéos immobilières prennent leur envol grâce à leur émergence. **Réaliser des photos ou vidéos aériennes d'une propriété devient accessible aux professionnels de l'immobilier.** C'est un vrai outil de différenciation pour renforcer votre image de marque et proposer des vues impressionnantes de vos maisons à vendre.

Rappelons que le drone est capable d'évoluer en extérieur tout comme en intérieur. Le vol d'un drone professionnel dédié à l'immobilier **permet de faire visiter l'intérieur d'une maison de manière fluide avec une bonne qualité vidéo.** L'avantage bien connu des drones est bien entendu ses prises de vue en hauteur, qui donnent une vue d'ensemble du lieu et qui **apportent de l'information supplémentaire sur les environs, le voisinage, la végétation aux alentours ou encore l'état de la piscine si la propriété en dispose d'une.**



[Voir un exemple de présentation d'un bien en vidéo aérienne](#)



**Espérons que cette technologie se démocratise à son tour pour devenir accessible à tous les professionnels !** Pour le moment, utiliser le drone pour chacun de vos mandats semble compliqué, notamment au regard des tarifs. Pourquoi ne pas publier sur le site de votre agence, **une vidéo aérienne de votre secteur et de ses principaux atouts charmes ?** Le marché du dimanche, un joli parc, un événement culturel ou la vie de quartier ! Coup de coeur assuré !



[Voir un exemple de vidéo aérienne](#)



## ZOOM SUR DES DRÔNES DÉDIÉS À L'IMMOBILIER

- Le **DJI Mavic Pro** (<https://store.dji.com/fr/>) est un excellent drone pliable qui vous permettra de filmer avec une très bonne qualité vidéo. Etant facilement transportable c'est un bon compromis pour réaliser de belles prises de vues d'extérieurs tout comme d'intérieur (en vente au prix de 1199 €).



- Le **Parrot Bebop 2** (<https://www.parrot.com/fr/>) est un drone de bonne qualité qui vous permettra de réaliser des prises de vue aériennes des biens immobiliers que vous vendez avec une qualité vidéo au format HD 720p. Ce drone n'est pas pliable alors il vous faudra un sac de transport adéquat. L'avantage est son prix abordable (en vente au prix de 499 €)

Nous sommes aujourd'hui dans l'ère de la vidéo, et on se dirige vers l'ère de la réalité virtuelle.

Depuis l'arrivée des technologies immersives, entre le réel et le virtuel, il n'y a qu'un pas !



# PARTIE 3

## LES TECHNOLOGIES IMMERSIVES : La réalité augmentée et la réalité virtuelle révolutionnent votre métier

Les technologies immersives se démocratisent. Ces technologies révolutionnaires bouleversent les traditions du secteur immobilier. Développées à partir des médias de communication que sont la photo et la vidéo, ces technologies répondent à un besoin de projection par le virtuel.

La réalité virtuelle et la réalité augmentée sont aujourd'hui deux technologies au cœur de toutes les attentions. Il n'est pourtant pas toujours évident de s'y retrouver. Leur objectif reste le même : immerger l'utilisateur dans un univers réel ou imaginaire créé numériquement, mais elles ont chacune des modes de fonctionnement très différents. Par conséquent, les applications sont également différentes et répondent à des objectifs bien distincts.



### 1. LA RÉALITÉ VIRTUELLE : UNE IMMERSION TOTALE

La réalité virtuelle plonge l'utilisateur dans un monde virtuel modélisé en 3D, dans lequel il est possible de se déplacer et d'interagir. Cette technologie est de plus en plus populaire grâce aux casques. L'idée d'un casque de réalité virtuelle est de créer une simulation se rapprochant le plus possible de la réalité. L'objectif est de transposer l'utilisateur dans une autre réalité, dans un lieu qui n'existe pas, par exemple, un projet d'extension d'un bien existant.

## A) La visite virtuelle

La visite virtuelle permet de visiter un bien depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone mais elle est aussi compatible avec un casque VR (comme Oculus ou Samsung Gear). Cette technologie représente **un excellent outil de préqualification et permet donc un gain de temps considérable en donnant un meilleur aperçu de vos biens** ! En effet, seuls les clients réellement intéressés se déplaceront pour une visite sur les lieux.



[Voir un exemple de visite virtuelle d'une maison](#)

### LA RÉALITÉ VIRTUELLE :

**Innovation plébiscitée par les acquéreurs potentiels**

Selon une récente étude, **pour 85 % des acquéreurs potentiels, la visite virtuelle est le principal outil numérique souhaité dans une démarche de recherche immobilière<sup>(3)</sup>**. Visiter un bien en 3D permet de se faire une première impression sur son intérieur.

## LES PRINCIPAUX AVANTAGES

**de la visite virtuelle pour votre agence immobilière**

- Image de marque et notoriété
- Contacts qualifiés
- Gain de temps et d'argent (présélection à distance)
- Obtention de mandats exclusifs
- Valorisation des biens

Les visites virtuelles sont réalisées à partir de photographies du bien ou de logiciel de construction 3D.



## ZOOM SUR DES OUTILS

De nombreuses solutions de visite virtuelle existent aujourd'hui sur le marché. En voici une sélection :

- La solution **enVisite** (<http://envisite.fr>) permet de guider l'internaute dans une visite 360° du bien depuis son ordinateur ou depuis son smartphone et d'échanger en live sur le bien avec une ou plusieurs personnes connectées à la visite.



Crédit photo : enVisite

Concernant la création de vos visites virtuelles : enVisite propose depuis peu une compatibilité avec toutes les caméras 360° du marché qui permettent à présent de réaliser facilement des images 360° de bonne qualité grâce son smartphone. La solution permet de monter une visite virtuelle en quelques minutes. **Ainsi chaque agent peut réaliser lui-même une visite virtuelle lors de la découverte du bien.**

- **Previsite** (<http://www.previsite.fr/visite-virtuelle-immobilier.html>) propose l'outil **Virtual Visit** qui permet de **générer des visites virtuelles sur la base de photos de biens**. Intégration directe de votre video sur vos outils de communication et vos réseaux sociaux (à partir de 69 €). Vous êtes ainsi autonome sur la création de vos visites virtuelles !

De plus, c'est très simple ! Vous pouvez réaliser votre visite virtuelle en seulement 3 étapes :

- 1- Prenez vos photos et transférez-les sur la plateforme.
- 2- Connectez-vous et créez votre visite en gérant vos images (ajouter un plan, de la musique...).
- 3- Diffusez votre visite virtuelle sur votre site et les portails immobiliers.



Crédit photo : Previsite

- L'application **EasyMovie** (<https://www.easy.movie/fr>) est également une solution intéressante pour la mise en valeur de vos mandats dans des vidéos professionnelles. L'application vous **accompagne tout au long du processus de production, du choix du style de vidéo recherché, aux conseils professionnels pour la prise de vue jusqu'à la publication de votre vidéo !**

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe également d'autres outils comme **360 Vues** (<http://360vues.com>), **Visite 360.Immo** (<https://www.visite360.immo>), **HDmedia** (<https://www.hdmedia.fr/>)...



Crédit photo : 360 Vues

En somme, la visite virtuelle permet de mieux cibler les acquéreurs en leur présentant des biens à distance sans perdre de temps. En effet, vos clients peuvent visiter plusieurs propriétés depuis l'agence immobilière de n'importe où dans le monde ! **Elle rassure aussi les propriétaires vendeurs qui constatent les moyens mis en œuvre pour valoriser et vendre leur bien.**

## B) Le home staging virtuel

Le home staging virtuel permet à l'utilisateur de visualiser le cadre de vie qu'il a imaginé, rêvé (travaux, décoration, ameublement) afin de se projeter dans le bien via une image de synthèse ! Cela se présente souvent sous la forme d'un montage photo avant/après ou d'une image réalisée en 3D.



AVANT



APRÈS



## ZOOM SUR DES OUTILS

- **Rhinov** (<https://www.rhinov.pro/fr/>) :  
**Votre décoration en 3D**

Rhinov propose la réalité virtuelle dans son concept le plus simple. Ici, pas besoin d'un casque, simplement d'une tablette ou d'un desktop. Grâce à un plan du logement, Rhinov va faire une représentation en 3 dimensions et du home staging virtuel. L'internaute peut ensuite se déplacer au sein de cet environnement. Avec une tablette, celui-ci peut même superposer le virtuel à la réalité, mais on penche du côté de la réalité augmentée.

- **3D Drawbotics** (<https://www.drawbotics.com/fr>)  
Après avoir pris une photo de l'espace à restyler (possible avec votre smartphone), vous pouvez sélectionner le style souhaité ainsi que les pièces à modéliser, valider et recevoir votre rendu en haute définition. Les tarifs commencent à 49 € et varient suivant le nombre de pièces vous voulez modéliser et des options facultatives.



Dans le futur, on peut imaginer d'autres utilisations de la réalité augmentée et notamment de l'HoloLens. Les clients pourront visiter et réaménager leur future maison directement depuis leur salon, retoucher les plans en direct pour voir les résultats des travaux qu'ils ont prévus.

Les géants Microsoft et google investissent dans la réalité virtuelle avec la technologie Hololens. Magic Leap sera d'ailleurs la prochaine révolution de Google avec un casque holographique (type Google Glass).



## 2. LA RÉALITÉ AUGMENTÉE : UN MÉLANGE DE RÉEL ET DE VIRTUEL

L'humain est rassuré par ce qui est réel ! La réalité augmentée répond à ce besoin et utilise le monde réel pour y afficher des informations (en 2D ou 3D), avec lesquelles l'utilisateur va pouvoir interagir. Ces données apparaissent par le biais d'un appareil spécifique, pouvant aller du casque (ou des lunettes) à un smartphone, tablette ou ordinateur. Il s'agit donc d'une technologie superposant des éléments virtuels (des nombres, des images, des textes) à notre vision du monde réel. La réalité perçue est ainsi augmentée d'informations digitales permettant d'apporter plus de précisions sur son environnement.

Les outils de réalité augmentée cherchent à sublimer l'expérience client. On va afficher des informations, mais en s'appuyant sur des lieux physiques et bien réels cette fois-ci. On ramène les bénéfices du virtuel dans un environnement réel.

## DÉCOUVRIR SON PROJET

### - À partir d'un plan imprimé :

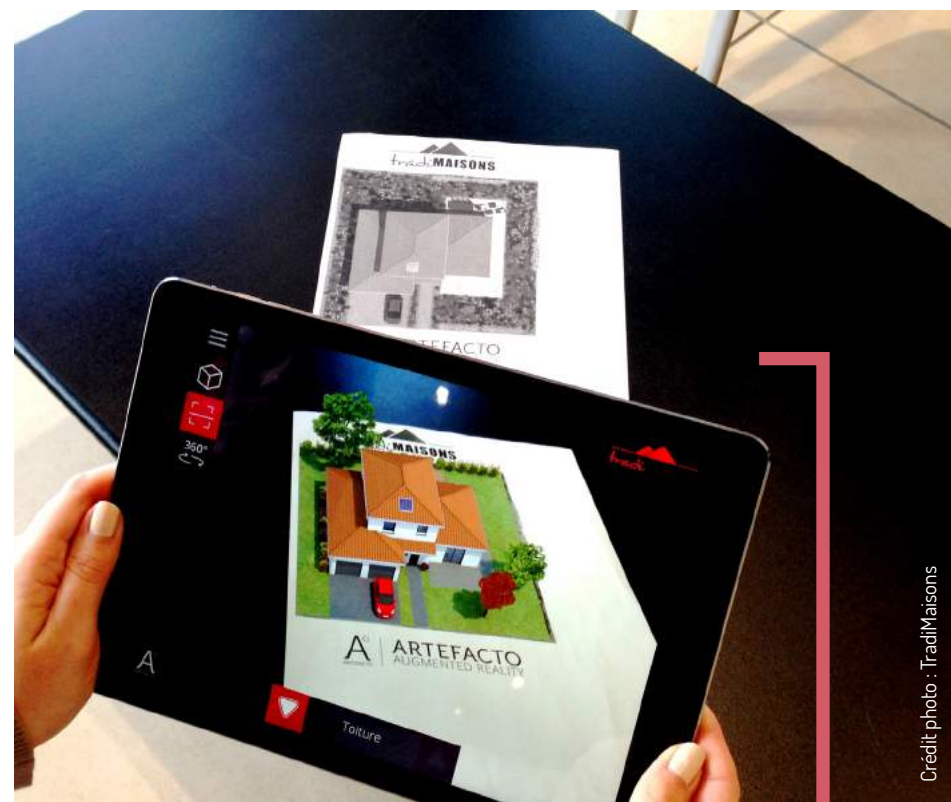
À partir d'un plan imprimé, il est possible de visualiser le bâtiment en 3D grâce à une tablette.

Pour la vente d'une maison avec travaux, utilisez la réalité virtuelle pour aider votre client à se projeter. Proposez-lui différentes options d'aménagements possibles.

### - En se rendant directement sur la parcelle :

Une autre utilisation de la réalité augmentée intéressante mais qui concerne exclusivement l'immobilier neuf et permet de présenter les projets en État Futur d'Achèvement. Le client peut découvrir le bien dans son environnement réel. Doté de son smartphone ou de sa tablette, le futur acquéreur se rend directement sur sa parcelle de terrain, pour y découvrir son projet en 3D et à taille réelle. On parle alors de réalité augmentée sur site à échelle 1.

## AFFICHER LES PRIX ET DES INFORMATIONS EN SURIMPRESSION



Crédit photo : TradiMaisons

La réalité augmentée permet d'afficher de nombreuses informations de façon interactive. D'un point de vue utilisation, il s'agit d'une solution moins cloisonnante et plus spontanée. Un utilisateur peut sortir son smartphone en pleine rue et, par exemple, afficher en surimpression le prix des bâtiments devant lesquels il se trouve.

## ZOOM SUR DES SOLUTIONS

- Des applications de réalité augmentée pour l'immobilier peuplent déjà les différents stores de nos téléphones. On peut prendre l'exemple de l'application développée par **Layar** (<https://vimeo.com/6006262>) en partenariat avec le site **MeilleursAgents**. L'application permet à l'utilisateur de cibler un bâtiment avec son smartphone et d'afficher des informations en surimpression. Ici, il est question du **prix au m<sup>2</sup> des bâtiments visés**. Mais on pourrait également imaginer afficher la **démographie de la zone, l'historique de chaque immeuble, les dates des derniers ravalements, etc.** Globalement, toute information susceptible d'intéresser un acheteur potentiel.
- MeilleursAgents et Layar ne sont d'ailleurs pas les seuls à proposer ce genre d'expérience : **Geoimmo** (<http://www.geoimmo.com>) le fait également. L'entreprise propose notamment un scanner en réalité augmentée. L'objectif est de digitaliser les contenus papiers et les rendre interactifs grâce à une application.

- **V3D IMMO** (<http://www.v3d-immo.com>) : **Visualiser les possibles aménagements sur tablette**

V3D Immo proposent des solutions de visualisation en réalité augmentée via tablette, le principe étant d'utiliser le device pour visualiser les aménagements possibles et conseillés avec la possibilité pour l'utilisateur de comparer directement l'existant et l'attendu. Lors d'une visite immobilière, cela permet de concrètement démontrer au client les possibilités qu'offre le bien qu'il est en train de visiter.



**Alors, réalité virtuelle ou réalité augmentée ? La réponse à cette question dépend en réalité des problématiques auxquelles vous souhaitez répondre avec ces technologies.**



# CONCLUSION

Vous sentez vous armés pour être un véritable expert de l'image ? C'est ce que nous espérons avec ce livre blanc. Vous avez une panoplie d'outils à tester pour donner plus de visibilité à vos biens et booster vos ventes.

**Dans un futur proche, la réalité virtuelle permettra de sentir les goûts et les odeurs.** Ainsi, en effectuant la visite virtuelle, les clients pourront sentir l'odeur de cookies sortis du four. De même, l'innovation permettra de stimuler le toucher dans la réalité virtuelle. Ainsi, pendant une visite virtuelle, le client pourra effleurer chaque texture des murs et du mobilier.

Finalement, plus rien ne différenciera les visites virtuelles des visites réelles. De fait, il ne restera que des avantages à l'immobilier en réalité virtuelle. Il est donc fort probable que cette technologie envahisse l'industrie.

À la vitesse auxquelles les innovations vont, **imaginons que les hologrammes deviennent la prochaine étape pour la transaction immobilière !** Vous manquez de temps... pourquoi ne pas simplement vous dédoubler, envoyer votre hologramme en visite ? Imaginez !

**Les tarifs annoncés sont indicatifs. Je vous invite donc à prendre contact avec les prestataires concernés afin de faire chiffrer votre projet.**

**De même, la liste des prestataires n'est pas exhaustive.**

# SOURCES

- (1) [ParuVendu](#)
- (2) [Popcornvideo](#)
- (3) [Solutis](#)
- [Immobilier 2.0](#)
- [Artefacto](#)
- [Avendrealouer](#)

# AUTEUR



**MARINA COSSEC**  
Chargée de marketing Ubiflow



[LinkedIn](#)

# ENVIE DE CONTINUER LA LECTURE ?

Être un expert de l'image est l'une des **compétences de l'agent immobilier de demain**. Découvrez les autres en cliquant [ici](#) :



# ubiflow

---

[www.ubiflow.net](http://www.ubiflow.net)

02 99 82 05 36

[marketing@ubiflow.net](mailto:marketing@ubiflow.net)

[blog.ubiflow.net](http://blog.ubiflow.net)



Notre équipe reste à votre disposition pour vous accompagner dans la digitalisation de votre communication, notamment pour développer votre visibilité sur un maximum de portails d'annonces.

