

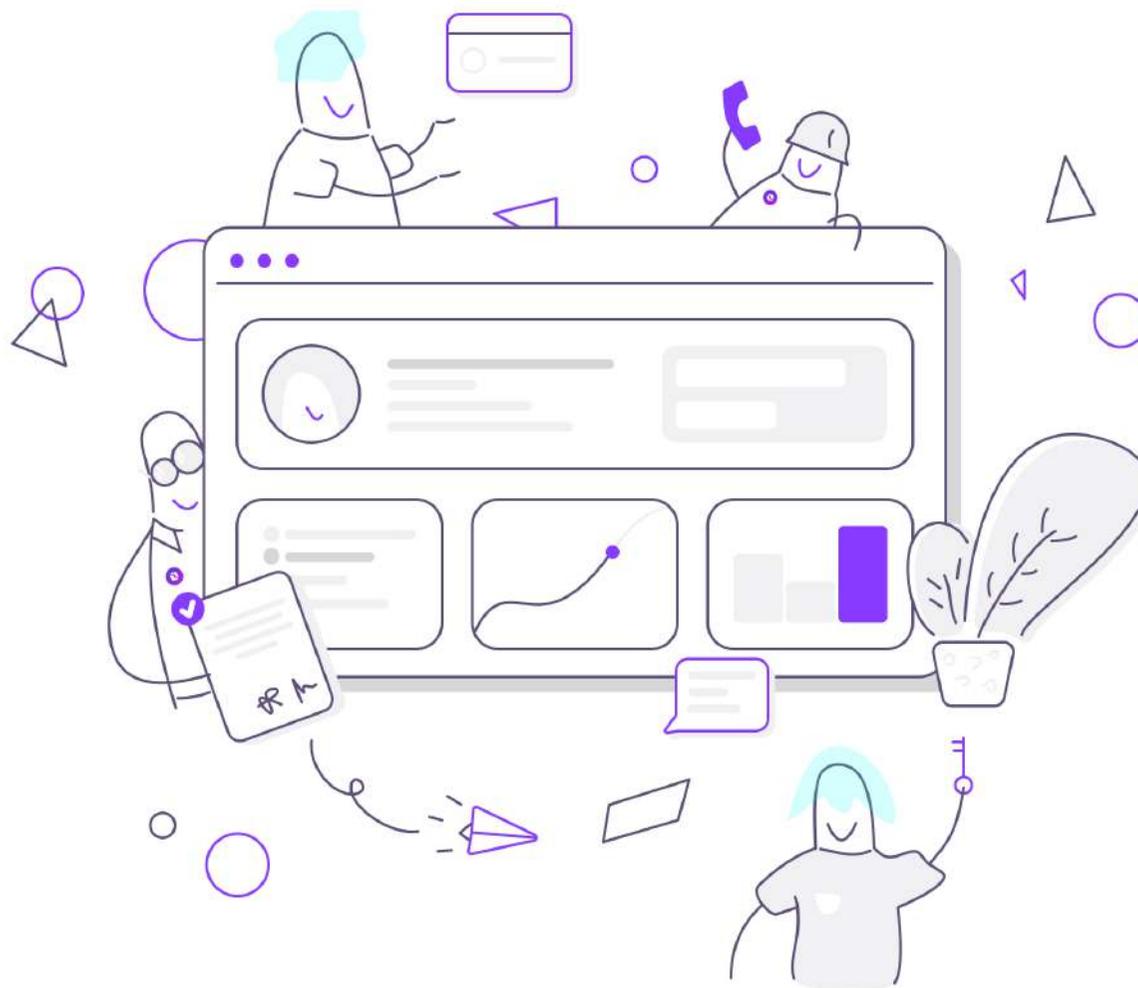
tylto

RENTABILISER SON AGENCE IMMOBILIÈRE EN 2019 :

LA DIGITALISATION DÉSORMAIS INCONTOURNABLE ?

La digitalisation transforme l'ensemble de la sphère économique depuis plusieurs décennies et le secteur immobilier n'est pas en reste. Au contraire : Le numérique fait aujourd'hui la différence entre les leaders du marché et les agences les moins performantes qui cherchent la rentabilité.

Refuser de prendre le virage du digital est sans aucun doute dangereux pour les administrateurs de biens, mais mal le négociateur peut également bloquer la route vers le succès. Si la digitalisation des agences est indispensable, encore faut-il y parvenir avec succès. Comment en tirer parti pour améliorer sa rentabilité ?



LA DIGITALISATION DES AGENCES IMMOBILIÈRES

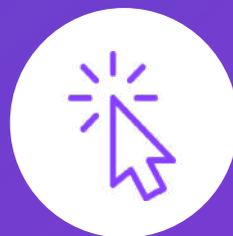
EN CHIFFRES :

Le marché immobilier se transforme, tant dans ses usages que dans ses métiers :

LES NOUVEAUX USAGES DES CLIENTS



En 2015, déjà près de 40 % des ventes immobilières avaient lieu entre particuliers sur des plateformes immobilières comme Leboncoin ou PAP. (Les Echos)



Les sites immobiliers ont fleuri et connaissent un franc succès. Avec près de 14 millions de visiteurs uniques par mois, la France occupe le second rang mondial. (01Net)



90 % des transactions menées avec succès commencent sur internet. (01Net)



C'est en partie pourquoi ne pas utiliser d'application mobile revient à 90 % de perte de clients potentiels. (Meero)



Plus étonnant encore, 36 % des Français de moins de 50 ans sont prêts à acheter un bien immobilier via une transaction digitale sécurisée de type blockchain : ils sont prêts à se passer du notaire. (Hosman)



En France, seulement 1 tiers des locations du parc immobilier actif est géré par des professionnels de l'immobilier. (Anil)

LA TRANSFORMATION DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

En 2018, deux chercheurs d'Oxford (Frey et Osbom) ont prédit avec 97 % de certitude que les agents immobiliers vont disparaître d'ici 2040. Cette théorie est toutefois controversée par d'autres chercheurs. (La Tribune)

L'automatisation des contrats de bails fait aussi gagner un temps considérable : en France, 2 millions de baux sont signés chaque année. (01Net)

Au final, 58 % des professionnels de l'immobilier voient une opportunité dans la digitalisation du secteur. (MeilleursAgents)

Ces chiffres sont éloquentes. Ils indiquent que l'intérêt de digitaliser son agence en 2019 est tout sauf anecdotique. C'est en phase avec les besoins du marché et des nouveaux clients. Plus qu'un avantage concurrentiel, il en va de l'ordre naturel des choses. Comme souvent, refuser de s'y plier peut s'avérer économiquement désastreux.



POURQUOI UNE AGENCE IMMOBILIÈRE PROSPÈRE

EN 2019 EST UNE AGENCE OUVERTE

SUR LE DIGITAL ?

LE DIGITAL CHANGE STRUCTURELLEMENT LE MARCHÉ IMMOBILIER

Le secteur immobilier n'a pas évolué au même rythme que celui de l'hébergement : en témoignent les acteurs dominants comme Airbnb ou Booking. Ancré dans des processus anciens devenus obsolètes, le marché peine à se mettre à jour des usages digitaux.

Autour des agences, des centaines de start-ups FinTech, LegalTech et Proptech innovantes et disruptives accompagnent (et parfois créent) la transition digitale. Elles offrent des services digitaux extrêmement novateurs capables d'améliorer les processus à bien des égards : plus d'efficacité, de performance et d'instantanéité.

Les agences n'ont plus le choix : elles doivent s'ouvrir sur le digital, accueillir les technologies et les outils du numérique et innover pour rivaliser sur un marché ultra-concurrentiel.

COPIER LA TENDANCE N'EST PAS SUFFISANT : TOUT EST DANS LA VALEUR

S'ouvrir sur le digital, ce n'est pas seulement suivre la concurrence et la tendance du marché. Chaque agence est unique, chaque professionnel est différent et il y a autant de manières de s'ouvrir aux outils digitaux que de profils d'agences.

Copier n'apporte pas de réel avantage concurrentiel : il faut s'appropriers'attribuer les solutions numériques les plus adaptées à chaque entreprise, celles qui la feront briller et prospérer en fonction de ses attributs propres.

Les agences doivent miser sur l'apport d'une valeur singulière au client. Pour cela, elles utilisent le digital pour optimiser leur satisfaction, fidélisation, réputation, notoriété et in fine, leur performance et leur rentabilité.

Les avantages incomparables des technologies digitales :

- Un gain de temps évident permettant plus de commercial, d'humain et le développement d'expertises complémentaires en conception et en construction
- La consultation des informations en temps réel et à distance
- Des économies financières au quotidien
- Des délais souvent long drastiquement réduits

COMMENT LE DIGITAL RÉVOLUTIONNE LE MARCHÉ
DES AGENCES IMMOBILIÈRES EN FRANCE

La majorité des agences immobilières françaises s'adaptent peu à peu au digital. Au fur et à mesure, elles implémentent de nouveaux outils, des processus online et des usages en accord avec les nouveaux besoins de leurs clients.

BIEN'ICI

Un exemple est particulièrement parlant : Bien'ici, le réseau digital créé en 2015 par les syndicats SNPI, UNIS, FNAIM et FPI, les plus grands réseaux d'agences du pays, et certains promoteurs immobiliers. La plateforme met en relation les particuliers en recherche et les professionnels de l'immobilier avec une excellente expérience utilisateur.

Face à la concurrence des pure players comme Leboncoin ou SeLoger.com, ils ont réalisé ce grand projet. Cela leur a permis de se démarquer et de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs.

Plusieurs millions d'euros ont été rassemblés pour concevoir le site Internet bienici.com, sur lequel il est possible de visiter des biens en 3D, de les géolocaliser et d'avoir un aperçu sur tout le quartier.

Déjà 1,1 million d'offres y sont publiées.

LA DIGITALISATION DES AGENCES AU QUOTIDIEN

Damien, agent immobilier dans la région de Metz, témoigne de l'expérience de sa propre agence :

"Toutes les données qui existaient auparavant chez nous sous la forme d'un fichier Excel partagé ou d'un Intranet peuvent aujourd'hui être accessibles n'importe où via le cloud : agendas, mails, contacts, dossiers... (...) Le recours au big data aura deux avantages : (...) les agences pourront deviner quels logements auront le plus de chances d'être cédés dans les mois à venir (...) et pourront évaluer précisément le prix du bien immobilier et son évolution... Bref, vous pourrez dire à votre client quand il aura intérêt à vendre !"

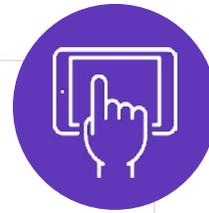
De tels témoignages, il y en a des dizaines sur Internet. Les agences prennent progressivement conscience de l'immense pouvoir du digital sur leur productivité et leur rentabilité.

TOP 5 DES OUTILS DIGITAUX INDISPENSABLES

POUR DÉVELOPPER SON AGENCE IMMOBILIÈRE

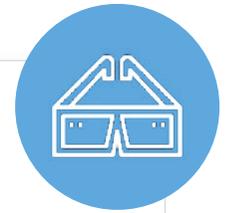
EN 2019

Les technologies digitales qui révolutionnent les agences immobilières sont nombreuses : tactile, web, algorithmes, 3D... mais quels outils digitaux en découlent ?



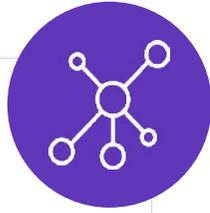
#5 : La tablette

La tablette met à portée de main de l'agent immobilier toutes les informations existantes, très utile lors d'une visite avec un potentiel acquéreur par exemple. Bien plus pratique que les encombrants dossiers papier, difficile de faire plus ergonomique que la tablette. Et avec les applications sur tablette, cap sur la dématérialisation totale.



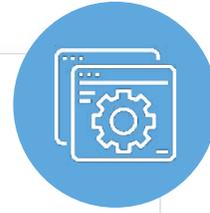
#4 : La visualisation 3D

Des plans 3D aux visites virtuelles des biens en passant par les maquettes 360°, certaines solutions existent pour donner (littéralement) du relief à vos activités. Offrez une expérience unique à vos clients avec des start-ups françaises qui propose ces fonctionnalités.



#3 : Les réseaux sociaux : Instagram, Facebook, LinkedIn...

Ne négligez pas le pouvoir des réseaux sociaux : être présent sur Instagram pour y partager des photos des nouveaux biens en location, sur Facebook pour relayer le dernier appartement en vente ou sur LinkedIn pour célébrer les réussites de l'agence et y publier des articles. Pensez également aux autres réseaux : Snapchat, Twitter, Pinterest... leur potentiel est énorme pour la visibilité de votre agence.



#2 : Le site web de l'agence sur WordPress

Véritable (et première) vitrine de l'agence immobilière en ligne, le site web sert de référence sur le web. Il permet l'acquisition de clients par le biais du référencement naturel sur les moteurs de recherche (SEO). Il peut (et doit) également être une importante source de trafic, de notoriété et de réputation grâce à un blog alimenté selon une stratégie de content marketing. WordPress permet de créer soi-même son site web.



#1 : Le logiciel de gestion locative

Conçu selon les besoins des agences immobilières pour augmenter leur productivité, leur performance et leur rentabilité, les logiciels de gestion locative comme Tylto sont de précieux alliés dans le développement de toute agence. Certains vont plus loin que des logiciels de gestion locative classiques en s'accompagnant de nombreux services.

COMMENT UNE SOLUTION DE GESTION LOCATIVE

EN LIGNE PROPULSE LA RENTABILITÉ

D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE

Comme nous l'avons vu, vous devez digitaliser votre agence, mais pas seulement parce que toutes les autres agences le font. C'est surtout parce que ces solutions et notamment les solutions de gestion locative en ligne décuplent la productivité, la performance et la rentabilité. Pourquoi ces 3 termes sont-ils si récurrents et importants ?

Performance

Certains outils digitaux vous aident à attirer de nouveaux clients : le site web et les réseaux sociaux par exemple. D'autres vous permettent de les convertir, comme la 3D ou la visite avec tablette (et donc plus d'information). Un logiciel de gestion locative permet quant à lui une meilleure efficacité, un suivi en temps réel et une relation client de plus grande proximité.

L'automatisation est la clé de la performance à l'ère du numérique et le logiciel de gestion locative est son meilleur représentant.

Productivité

Le gain de temps que représente le digital sur le papier est énorme : plus de tri des dossiers, de recherche, de classification, de stockage, etc. L'information est également accessible beaucoup plus rapidement.

Qui dit productivité, dit aussi rendements plus efficaces et coûts inférieurs : des économies sont réalisées dans les processus notamment, car les documents et dossiers, très nombreux, gagnent à être dématérialisés.

Rentabilité

La notion de rentabilité est simple : générer davantage de revenus que de dépenses. Le calcul est vite fait : la solution de gestion digitale vous aide à gagner du temps, économiser de l'argent, augmenter votre productivité et améliorer votre performance.

Acquérez de nouveaux clients, fidélisez les vôtres et prospérez en toute tranquillité.

La solution de gestion digitale est un atout qui distingue les agences à succès de celles qui stagnent, ou pire... déclinent. La rentabilité est la variable existentielle de toute agence : la digitalisation n'est plus une option pour l'atteindre.

3 RAISONS POUR LESQUELLES LES ENTREPRISES
NE PEUVENT PLUS SE PASSER DES NOUVEAUX
LOGICIELS DE GESTION IMMOBILIÈRE

Ils sont simples à prendre en main (en théorie)

Le principe d'un logiciel de gestion locative est supposé être très simple : il offre un accès sécurisé à un espace personnel depuis n'importe où et à tout moment. Tout devient plus rapide, facile et automatisé : télécharger une quittance, mettre à jour un dossier, suivre le règlement d'un loyer... le quotidien de toute agence.

Inutile de faire appel à un développeur, à un prestataire ou à un expert quel qu'il soit : chaque directeur d'agence ou agent immobilier peut se l'approprier en quelques minutes et commencer à en retirer des bénéfices. Les agences l'ont compris et, débarrassées de leurs a priori et de leurs peurs, elles n'hésitent plus à investir dans un excellent logiciel.

Mais dans les faits, ce n'est pas toujours si simple. Certains logiciels tirent leur épingle du jeu et proposent des solutions vraiment accessibles dotées d'une bonne expérience utilisateur. Hélas, c'est encore loin d'être le cas de toutes les solutions, dont les promesses de simplicité ne sont que rarement tenues.

Leur ROI n'est plus à prouver

De quelques dizaines à plusieurs centaines d'euros par mois sans engagement et sans frais cachés, les logiciels de gestion immobilière s'adaptent aux agences et au nombre de lots gérés. Leur coût est moindre par rapport aux économies de temps et d'argent qu'ils permettent, sans compter leurs avantages induisant une plus forte productivité, performance et rentabilité.

Ils sont la clé de la transformation digitale des agences immobilières

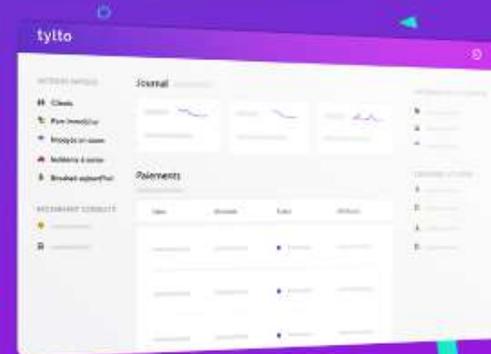
La digitalisation de secteur immobilier et la nécessité pour les agences de suivre la cadence est complexe. Bien sûr, cela aide énormément de passer sur des méthodes de communications en ligne, un site web optimisé et des tablettes tactiles. Mais tout cela n'a que peu d'impact si le coeur de l'agence ne suit pas : son logiciel de gestion immobilière.

Impossible de rester dans la course et d'être rentable sans solution de gestion digitale de pointe, performante et moderne. C'est le noyau de toute l'agence, le logiciel dont dépendent tous les processus et toute l'activité.

Organisez, simplifiez, perfectionnez votre gestion locative.

Les administrateurs de biens qui utilisent Tylto gagnent du temps. **À votre tour.**

[Demandez une démo](#) 🙌



COMMENT CHOISIR UN LOGICIEL IMMOBILIER

ADAPTÉ À SON AGENCE IMMOBILIÈRE ?

Vous l'avez lu plus haut : chaque agence est unique sur son marché. Et puisque chaque agence est singulière, ses besoins le sont tout autant.

Les logiciels immobiliers, solutions de gestion digitales et autres logiciels de gestion locative font des merveilles, vous le savez. Encore faut-il toutefois qu'il y ait un fit avec votre agence. Les meilleurs outils entre les mauvaises mains causent parfois plus de tort que de succès.

UNE SOLUTION ADAPTÉE À VOTRE AGENCE

Il n'existe pas de meilleur logiciel immobilier en tant que tel : il faut admettre qu'il en existe beaucoup très performants, intelligents et rentables. Mais combien vont répondre à vos impératifs de gestion, à vos besoins et à vos exigences ? Souvent, un seul.

Un seul sera adapté à votre taille, à votre fonctionnement, à vos outils internes et à vos processus. Un seul vous proposera exactement les fonctionnalités (de base et supplémentaires) que vous réclamez à un tarif clair entrant dans votre budget.

SIMPLICITÉ DE PRISE EN MAIN & FACILITÉ D'UTILISATION

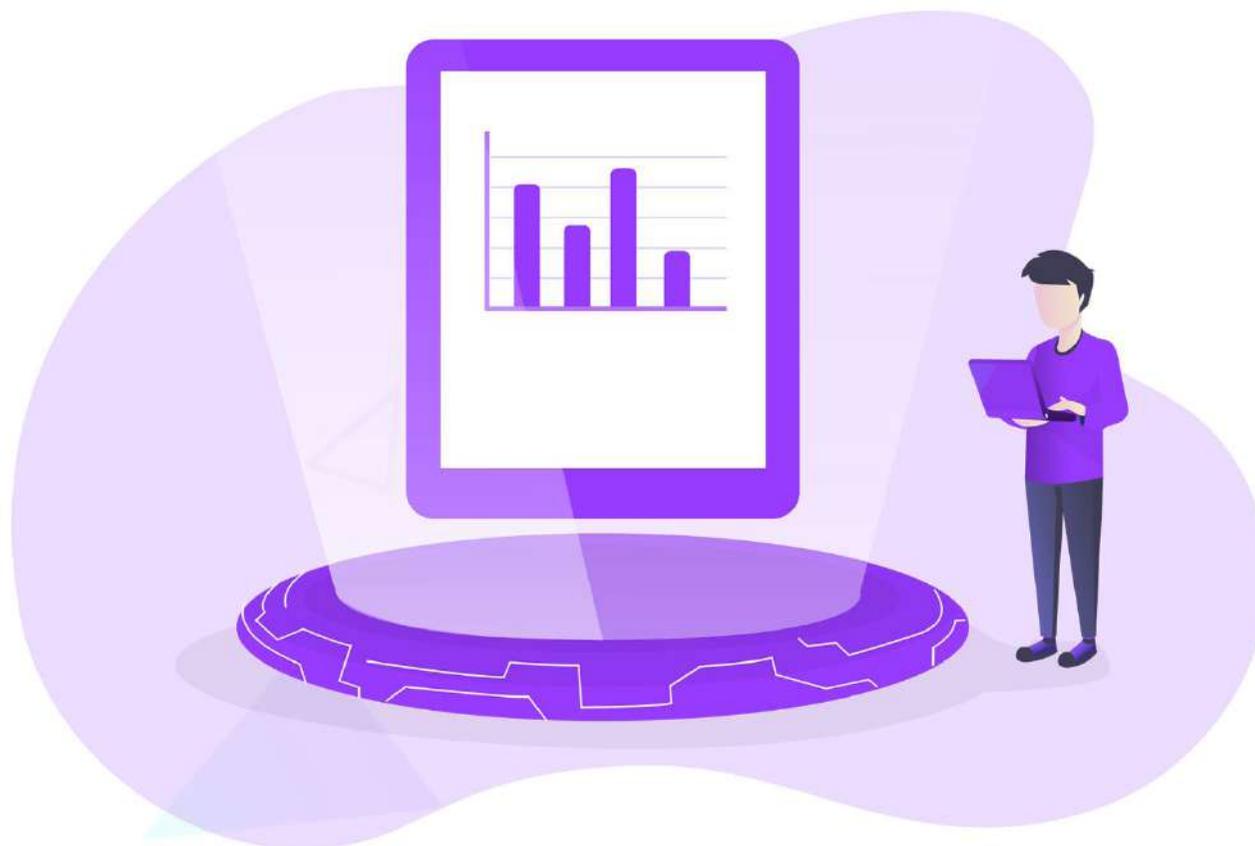
Si une chose ne change pas peu importe la taille et les besoins de votre agence, c'est l'importance de choisir un logiciel facile à prendre en main et à utiliser au quotidien. Travailler avec une usine à gaz peut vite devenir un enfer, même avec une solution digitale des plus perfectionnées et complètes. Hélas, toutes ne privilégient pas l'usage.

Autre constante, il est toujours préférable d'opter pour un logiciel tout-en-un pour gérer plus efficacement l'ensemble de vos activités administratives, financières et commerciales. Vous évitez toute perte de temps et de transférabilité des données, ainsi que le risque d'incompatibilité entre vos outils.

DERNIER CONSEIL : N'INVESTISSEZ PAS SANS TESTER

Les meilleurs éditeurs de logiciels immobiliers vous offrent une démonstration de leur solution. Prenez le temps d'y participer pour vérifier l'adéquation parfaite entre vos besoins et l'outil proposé.

Il n'existe pas de logiciel immobilier parfait, mais il en existe un qui est parfait pour vous. Et il s'agit peut-être bien de Tylto.



COMMENT OPTIMISER SA GESTION IMMOBILIÈRE

GRÂCE À TYLTO ?

Tylto est une solution de gestion immobilière de pointe développée pour les administrateurs de biens en se basant sur les nouveaux besoins du marché. Tout a été pensé pour atteindre le trio gagnant : productivité, performance, rentabilité.

LA SIMPLICITÉ D'UN LOGICIEL NE NÉCESSITANT PAS DE FORMATION

Le logiciel de gestion locative de Tylto est plus simple à utiliser que ses alternatives, en particulier grâce à son ergonomie. L'expérience utilisateur a été optimisée pour permettre que chaque administrateur de biens ait facilement accès au service en ligne : depuis n'importe où, à l'agence, en déplacement ou à la maison et de manière très réactive.

LA PRODUCTIVITÉ GAGNÉE PAR LA DÉMATÉRIALISATION ET L'AUTOMATISATION

Tylto met l'accent sur la dématérialisation des processus, incluant les mandats de gestion, les contrats de location ou l'envoi de courrier (parmi d'autres). Les données sont stockées dans des bases de données sécurisées où elles sont accessibles en un clic. Ses algorithmes automatisent une grande part de la gestion courante des locations comme la comptabilité ou la gestion des factures.

Cette automatisation libère beaucoup de temps pour les professionnels, alors à même de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée. Également, tous les délais de traitement sont énormément raccourcis.



PROGRAMMER UNE DEMO



LA RENTABILITÉ D'UN LOGICIEL TOUT-EN-UN

Chaque professionnel de l'immobilier est immédiatement opérationnel sur Tylto. De plus, sa facturation simple s'adapte à la taille de son portefeuille de gestion locative.

Pour un coût fixe faible auquel s'ajoute un montant par bien, Tylto inclut toutes ses fonctionnalités 24h24 7j/7 : frais bancaires, stockage des données en ligne, expertise comptable externalisée, paiement électronique, facturation et bien d'autres services supplémentaires.

PLUS QU'UN LOGICIEL, TYLTO EST UN SERVICE COMPLET

Plus qu'un logiciel de gestion locative, Tylto est un véritable service supplémentaire pour les administrateurs de biens à destination des propriétaires et des locataires. C'est un moyen idéal pour se différencier et innover sur un marché en pleine transformation digitale.

FOCUS SUR LA SÉCURITÉ, LA CONFORMITÉ ET LE RGPD

Evidemment, rien de tout cela ne serait possible, fiable ni viable sans une application intégralement sécurisée et cryptée et des données qui le sont tout autant.

Également soucieux de protéger la vie privée et les données personnelles, Tylto est totalement en conformité avec le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) entré en vigueur le 25 mai 2018.

Enfin, le paiement électronique est la meilleure solution pour garantir la traçabilité et la détection des fraudes.



@tylto



@tyltoapp



@tyltoapp



tylto.com

hello@tylto.com

Station F - 5 parvis Alan Turing - 75013