



PriceHubble



Customer success story



Comment Laforêt Montmartre utilise PriceHubble pour détecter les prospects les plus fiables

Véronique Carbonnel, Fondatrice et Directrice de l'agence immobilière Laforêt Montmartre, s'est prêtée au jeu de l'interview et nous explique pourquoi elle a fait le choix de PriceHubble pour faire la différence avec ses concurrents et détecter les prospects les plus fiables.

Bonjour Véronique ! Pouvez-vous nous présenter vos activités en quelques mots ?

Bonjour ! Je me suis lancée dans l'immobilier il y a 13 ans, en 2007, en rejoignant le réseau Laforêt dont j'appréciais l'image sympathique et accessible. Je possède aujourd'hui deux agences à Montmartre, dans le 18ème arrondissement parisien. Ce sont au total 7 collaborateurs qui gèrent nos activités de transaction, de location et de gestion.

Quels étaient vos besoins en termes de données et d'estimation immobilière ?

Cela fait très longtemps que je m'intéresse aux données de notre secteur. Je suis ainsi abonnée à la base BIEN depuis 2011. Mes clients à l'époque appréciaient beaucoup d'avoir ces points de référence, ils trouvaient cela rassurant. Le tournant pour moi a été la publication par Etalab de la base DVF en 2019, mettant à disposition des professionnels comme du grand public tous les prix des transactions réalisées. A partir de là, nos

clients pouvaient (en cherchant un peu) avoir eux-même accès à ces informations, ce qui a beaucoup modifié leurs attentes. Aujourd'hui, ils arrivent souvent devant leur agent en ayant déjà l'impression de connaître l'estimation de leur bien. Il était donc primordial pour moi d'aller plus loin.

En quoi PriceHubble est différent des autres solutions que vous avez pu tester ?

Je suis une pro de la base des notaires 🙄 donc au départ je me posais la question effectivement de ce que PriceHubble allait m'apporter en plus. Le constat est simple : les outils concurrents se centrent sur les transactions passées, ils ne permettent pas de projection et sont très peu documentés. Souvent même ils ne sont pas à jour, Etalab mettant à disposition les données transactions avec un décalage de plusieurs mois.

PriceHubble à l'inverse grâce à son intelligence artificielle permet des estimations et des projections beaucoup plus fines. Lors de mon



“Avec PriceHubble nous gagnons du temps en nous concentrant sur les prospects les plus fiables, et nous mettons le client face au marché”.

- Véronique Carbonnel, Directrice de Laforêt Montmartre

premier contact avec votre équipe, nous avons fait le test en direct - vos estimations étaient très proches des miennes.

Au quotidien, j'apprécie beaucoup votre plateforme, très interactive, que je peux montrer directement au client. Je peux préparer au mieux mes premiers contacts avec mes prospects et leur présenter en un clic une estimation très documentée et une analyse concise.

PriceHubble permet de montrer le marché tel qu'il est aujourd'hui, à l'instant T, en prenant en compte les biens à vendre sur le marché au même moment. Cela me permet de réaliser des analyses concurrentielles : je peux montrer à mon client ce qu'il y a à vendre dans son périmètre, et à quel prix.

Au quotidien quelles sont vos utilisations concrètes de nos solutions ?

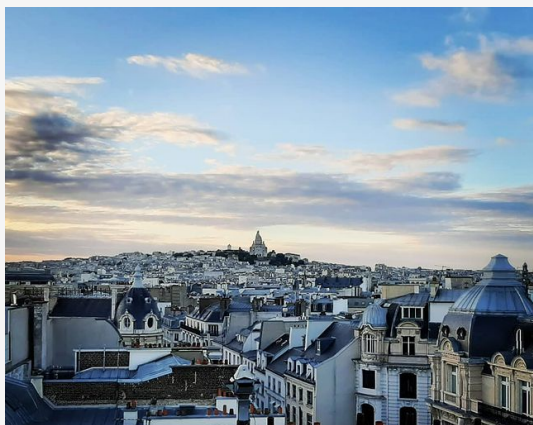
En premier lieu j'utilise PriceHubble pour préparer mon rapport d'estimation en amont de mon premier rendez-vous chez le client. Si l'état du bien est conforme à ce que nous avons prévu avant la visite, je remets le rapport au

client pour lui montrer toute mon expertise et les données concrètes sur lesquelles sont fondées mon estimation. Les clients aujourd'hui ont besoin d'instantanéité : ils veulent toute l'information, tout de suite. Pour les cas où la visite nous donne des éléments pour ajuster le prix à la hausse ou à la baisse - nous remettons le rapport d'estimation au client dans un second temps après la visite.

PriceHubble me permet également de voir tout de suite si le client rentre dans la conversation : s'il est ouvert à la discussion, sa réaction aux biens comparables à vendre à proximité de chez lui ... nous gagnons du temps en nous concentrant sur les prospects les plus fiables, et nous mettons le client face au marché : il peut se rendre compte que parfois, le prix final (net vendeur + honoraires) est très cher comparé aux autres biens à vendre dans le secteur.

Pour conclure, recommanderiez-vous à vos collègues agents immobilier Laforêt d'utiliser PriceHubble ?

Oui absolument ! Si les directeurs d'agences comme moi sont convaincus par l'outil il faut qu'ils tentent l'expérience.



A propos de PriceHubble

PriceHubble est une Proptech B2B suisse dont la technologie de pointe oeuvre à la transparence et à la digitalisation du secteur immobilier, en s'appuyant sur le big data et le machine learning pour une précision d'estimation inégalée. Les banques, les courtiers, les gestionnaires d'actifs, les promoteurs et les agents immobiliers font confiance aux solutions digitales de PriceHubble pour prendre de meilleures décisions d'investissement, mieux conseiller et offrir une expérience différenciante à leurs clients. PriceHubble est déjà présent dans 6 pays (Suisse, France, Allemagne, Autriche, Japon et Pays-Bas) et compte 90 collaborateurs dans le monde.

A propos de La Forêt Montmartre

Les agences Laforêt Montmartre situées aux Abbesses et Lamarck Caulaincourt ont été créées en 2006 et accompagnent depuis 15 ans les habitants et investisseurs du 18ème dans leur projets immobiliers.

L'équipe conseille dans la transaction, la location de logement, de bureau et de commerce.

L'agence travaille en collaboration avec les autres agences franchisées Laforêt de Paris. Au delà de la notoriété et de sérieux de l'expertise Laforêt, ce sont donc plus de 45 agences parisiennes qui se mobilisent en réseau pour que votre projet se concrétise au mieux.

Au plaisir de vous accueillir prochainement dans nos locaux !