

BAROMÈTRE



#Digimmo

proposé par Pierre & Vacances Conseil Immobilier

COMMUNIQUÉ

23 MARS 2017

2^{ème} édition

LA DEUXIÈME ÉDITION DU BAROMÈTRE #DIGIMMO CONFIRME LA MONTÉE EN PUISSANCE DES RÉSEAUX SOCIAUX DANS LE SECTEUR IMMOBILIER

.....

Pour la deuxième année consécutive, Pierre & Vacances Conseil Immobilier publie les résultats du Baromètre #Digimmo sur les usages des réseaux sociaux par les professionnels de l'immobilier. La progression de l'ensemble des critères du baromètre confirme une intensification et une diversification de l'usage des réseaux sociaux quels qu'ils soient. La mise en place d'une stratégie réseaux sociaux par les entreprises du secteur immobilier est un facteur positif pour 70% des professionnels interrogés – marquant une progression de 11 points par rapport à 2016.

L'interrogation d'un échantillon représentatif de 301 professionnels de l'immobilier met à jour les perceptions positives du secteur quant à l'apport des réseaux sociaux dans leur métier. Ils sont 66% à déclarer que le secteur de l'immobilier est particulièrement adapté à l'usage des réseaux sociaux dans une perspective professionnelle. En 2016, ils étaient 58% - soit une progression de 7 points.

Les experts interrogés dans le cadre de ce baromètre sont unanimes : le processus de transformation digitale dans le secteur immobilier est à la fois culturel et structurel. Dans ce cadre, les réseaux sociaux s'imposent comme un outil complémentaire au service de la relation professionnelle et de la communauté immobilière. D'une façon générale, c'est toute la culture digitale qui est perçue par le métier comme un levier d'innovation sans précédent.

.....

LINKEDIN POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER, FACEBOOK POUR LES ENTREPRISES

Du côté des professionnels de l'immobilier, LinkedIn confirme son statut de réseau social le plus utilisé : 35% des professionnels de l'immobilier y sont présents en 2017 (vs 31% en 2016). Facebook progresse et se place en 2^{ème} position : 26% (+4 points) des professionnels de l'immobilier l'utilisent dans le cadre de leur activité professionnelle. Avec 9% d'utilisateurs déclarés, Twitter progresse de 2 points par rapport à 2016.

Du point de vue des entreprises, le classement diffère : Facebook prend la tête du classement des réseaux sociaux les plus utilisés, avec 44% des entreprises qui déclarent y être actives. LinkedIn arrive en deuxième position, avec 25% des répondants déclarant que leur entreprise possède un ou plusieurs comptes LinkedIn. Twitter se positionne au troisième rang (17%).

.....

LA PRÉSENCE DE MARQUE ET LE RENFORCEMENT DES RÉSEAUX RELATIONNELS

96% des entreprises de l'immobilier interrogées déclarent s'appuyer sur une stratégie réseaux sociaux volontariste afin de mieux faire connaître :

- la marque : pour 78% des entreprises interrogées
- les produits de l'entreprise : 64%

Sur un plan plus individuel, les experts de l'immobilier interrogés utilisent les réseaux sociaux pour :

- développer leur réseau relationnel à titre professionnel (67%, + 6 points par rapport à 2016) ;
- partager de l'information (58%, +11 points) ;
- valoriser leur expertise (41%, +10 points).

En matière de contenus partagés, 64% des répondants privilégient la publication de textes. Ils sont par ailleurs 63% à privilégier l'image. Dans ce cadre, le live, dont l'usage se renforce sur de nombreux réseaux sociaux (Facebook Live, Periscope, Snapchat, et plus récemment Instagram Live), fait une entrée remarquée dans la communauté immobilière.

.....

LES RÉSEAUX SOCIAUX, UN LEVIER BUSINESS QUI SE PRÉCISE

L'impact des réseaux sociaux sur le business de l'entreprise donne lieu à des appréciations nuancées.

Si 73% des répondants (+23 points) considèrent les réseaux sociaux comme un levier d'amélioration du business, ils ne sont que 26% (+7 points) à les voir comme un moyen de recruter de nouveaux clients ou partenaires, et 15% à les voir jouer un rôle dans la séquence de transaction.

Pour 57% des répondants, le réseau social privilégié dans le cadre de la relation commerciale est Facebook, (19% pour LinkedIn et 5% pour Twitter).

On relève enfin une vision convergente sur le rôle que pourraient jouer les réseaux sociaux dans les années à venir : 69% des personnes interrogées prévoient un rôle accru des réseaux sociaux dans le processus commercial. *"Cette deuxième édition du Baromètre Digimmo confirme très nettement que les réseaux sociaux s'imposent comme un outil de plus en plus stratégique dans nos activités quotidiennes. Le potentiel de développement relationnel, de développement business, et d'innovation y est considérable."* déclare Béatrice Judel, Directrice marketing et communication de Pierre & Vacances Conseil Immobilier.

À PROPOS DE PIERRE & VACANCES CONSEIL IMMOBILIER

Filiale du Groupe Pierre & Vacances-Center Parcs, Pierre & Vacances Conseil Immobilier (PVCi) vend et revend auprès d'investisseurs particuliers, en France et en Europe, les appartements et maisons des résidences et villages du Groupe via un réseau de commerciaux exclusifs et de partenaires et prescripteurs privés (réseaux bancaires, gestionnaires de patrimoine et organismes spécialisés). PVCi a accompagné plusieurs dizaines de milliers d'investisseurs dans leurs projets et la création de leur patrimoine immobilier en leur assurant un service global et personnalisé : conseil en gestion de patrimoine, conseil en fiscalité, conseil en financement, service de revente.

www.pierreetvacances-immobilier.com

@PVCiImmo