



Support : Journal du Net

Publié le 11 mars 2008

Pierre Stril (Boutiquimmo) : "Nous avons appliqué les technologies Web 2.0 à l'univers de l'immobilier"

Site d'agences immobilières, Boutiquimmo mise sur la recherche thématique et une interface de nouvelle génération pour séduire les internautes. L'évolution pourrait se faire vers la vidéo et les réseaux sociaux.

A participé également à l'interview, Frédéric Perez de Anfacom, société de service pluri-médias en charge de la conception du site Boutiquimmo.

Pouvez-vous nous présenter le site en quelques chiffres ?

La Boutique de L'immobilier existe depuis 10 ans. C'est un réseau de 7 agences, dont deux ouvertes fin 2007. La zone de couverture s'étend du premier au dixième arrondissement, et aussi au dix-septième. Notre expertise se situe dans l'immobilier des particuliers, des professionnels, la gestion de biens et la gestion locative.

Le site Internet Boutiquimmo en est désormais à sa 3e version, en ligne depuis à présent 4 mois. Il a été totalement refondu. Cela représente un an et demi de travail en amont. En termes d'annonces, entre 100 et 200 annonces tournent actuellement en ligne. En ce qui concerne le trafic, nous sommes sur une base de 1500 contacts qualifiés et une moyenne mensuelle de 40 000 pages vues. Les inscriptions sont en moyenne de 20 contacts par jour, en opt-in donc.

En février, nous avons comptabilisé 3000 visiteurs uniques. Mais il est important de rappeler que nous sommes un site d'agences et non un portail comme il en existe un certain nombre sur Internet. Notre objectif n'est pas de rivaliser avec ces portails au niveau des volumes de visites, même si notre offre de services est plus qu'équivalente.

En termes de fonctionnalités, qu'offre le site ?

Il y a d'abord les fonctionnalités que l'on peut qualifier de basiques. Il s'agit de la géolocalisation avec Google Maps, de la demande de crédit avec des partenaires, des simulations financières, des fiches techniques, des actualités ou encore des chiffres clefs pour ce qui est du contenu éditorial.

Vous avez aussi des fonctionnalités dites de confort avec notamment les alertes emails, la possibilité de créer un compte client, et ainsi de disposer d'un espace client personnalisé, ou sauvegarder par exemple des annonces.

Dans un deuxième volet, je classe les fonctionnalités innovantes qui à l'heure actuelle ne sont pas proposées ni par des sites d'agences ni des portails : flux RSS, un podcast vidéo proposant une sélection de biens. Les internautes peuvent le télécharger et le consulter notamment sur des lecteurs portables. Les internautes ont aussi la possibilité de faire des demandes de e-bons de visite, qui sont des bons électroniques de visite destinés à lier les clients aux négociateurs en agence.

Boutiquimmo a également mis en place un blog géré par notre personnage Anaïs, la négociatrice virtuelle qui va suivre l'internaute tout au long de sa visite. Notre volonté sur le site était de recréer le même parcours que celui d'un client à son arrivée dans une agence afin de proposer une expérience comparable.



Recherche thématique



LA BOUTIQUE DE
L'IMMOBILIER
BDI GESTION
BDI ENTREPRISE

Quelles sont vos innovations en matière de recherche ?

La recherche thématique est une des plus fortes innovations du site. Grâce à un module Flash, elle se décompose en 4 modules différents suivant la vie de famille, la vie culturelle, la vie active, et enfin la vie festive. La recherche thématique vise à prendre en compte des critères plus poussés que les seuls critères récurrents de budget, de surface, etc.

Nous allons ainsi jusqu'à proposer une proximité avec des stations de métro, une borne Vélib', une école maternelle, etc. Nous avons multiplié les critères de recherche et rajouté encore la possibilité d'associer une annonce avec des lieux culturels, des bars, des discothèques, etc. Et pour cela, chaque fiche de bien immobilier comporte une liste d'informations assez exhaustive reprenant les critères de recherche présents dans les modules vie de famille, vie culturelle, ...

Nous proposons également un service client poussé grâce à une connexion à notre outil métier Crypto. Au travers d'un module de suivi de services clients, les internautes peuvent obtenir en temps réel leur relevé de compte, gérer les appels de loyers, etc. Cette fonctionnalité est permise par le lien entre notre base Crypto, le site et le logiciel Périclès.

"RSS, vidéo, Blog, sont des technologies existantes, adaptées à notre secteur"

Comment s'effectue la mise à jour des annonces ?

Tous les soirs, un email est généré par le négociateur en reprenant les biens qui lui sont associés. Celui-ci, au travers de plusieurs étapes, va valider les annonces en cochant les photos, en validant les fiches, etc. Le webmaster s'occupe ensuite de la saisie des informations qualitatives exploitées pour la recherche

thématique.

Cette procédure de validation avec l'email a été définie avec la volonté d'impliquer chaque négociateur afin qu'il sache que ses biens sont réellement mis en avant, ou qu'il puisse effectuer des corrections sur des annonces récupérées via un fichier XML émis par l'application Périclès.

La mise à jour elle-même s'effectue donc grâce à une synchronisation avec Périclès pour l'ensemble des biens proposés à la vente et à la location. Les données non prévues dans Périclès sont elles saisies par le webmaster.

Sur quels back-office s'appuient les négociateurs ?

L'implication des négociateurs est permise par un système de validation des biens et des prospects via une interface dynamique. Un outil a été développé spécifiquement. Il est accessible pour les négociateurs par le biais d'une URL protégée.

Sur cette application Web, ils ont accès à un tableau de bord où ils peuvent administrer tous les biens et assurer le suivi des clients et prospects qui leur sont attribués. En effet, à la création de tout nouveau compte sur le site, un négociateur lui est attribué. L'application est développée en PHP avec une base de données MySQL.



LA BOUTIQUE DE
L'IMMOBILIER
BDI GESTION
BDI ENTREPRISE

Quelles technologies ont été utilisées dans la conception du site ?

Techniquement nous avons surtout optimisé les technologies existantes. Nous avons ainsi fait appel à du JavaScript, de l'Ajax, notamment pour l'affichage de la page Crypto, du PHP, etc. Nous avons appliqué les technologies Web 2.0, pour moi très courantes, à l'univers de l'immobilier.

RSS, vidéo, Blog, sont des technologies existantes, adaptées à notre secteur afin de proposer des services générant de la valeur pour l'internaute. L'alerte email par exemple servira à alerter sur un bien, mais aussi sur d'autres dont les critères sont proches.

Sur quoi repose la recherche géographique ?

Pour fournir ce service, nous avons fait appel à l'API Google Maps. Il y a toujours un risque à dépendre d'un service tiers, mais la solution est assez stable et nous convient tout à fait. Si à l'avenir, le service devenait payant, ou réclamait des ajustements conséquents, nous pourrions étudier d'autres solutions. Mais nous ne nous sommes pas posé la question de la dépendance vis-à-vis de Google.

Au niveau de la géolocalisation, nous avons procédé à quelques personnalisations, comme représenter les biens grâce à une pastille à nos couleurs. Un clic sur la pastille permet d'afficher une fenêtre avec un résumé de l'annonce et une photo. Il est ensuite possible de basculer sur la fiche détaillée.



"Nous envisageons de faire de la vidéo pour les biens immobiliers"

Sur quelle architecture s'appuie le site ?

Si nous offrons toutes les fonctionnalités d'un grand portail, nous ne sommes pas confrontés à des problématiques de trafic, et ce n'est pas notre volonté. Pour un site d'agences, l'objectif est la qualité de la relation client. Nous avons néanmoins investi dans

des serveurs pour le front et la base de données.

Une sauvegarde hebdomadaire est réalisée pour permettre une récupération intégrale des données en cas de panne. Les deux serveurs sont hébergés chez OVH, sans limitation de bande passante et avec une offre d'intervention dans les 4 heures.

Envisagez-vous de développer l'usage de la vidéo sur Boutiquimmo ?

Nous réfléchissons à des améliorations. Nous avons ainsi envisagé de faire de la vidéo pour les biens immobiliers. Nous étudions la faisabilité technique de cette fonctionnalité et l'intérêt présenté pour les utilisateurs. Nous avons aussi l'idée de diffuser de la vidéo avec un négociateur virtuel animé qui viendrait consulter l'internaute.

Dans le souci de tendre vers le 2.0, nous étudions aussi de possibilité de laisser des commentaires dans le but d'impliquer les internautes à la façon d'un réseau social. Les propriétaires de biens pourraient également intervenir eux-mêmes sur leur fiche, pour retoucher des informations ou les enrichir, en ajoutant notamment des vidéos, par exemple avec Youtube.

Quels sont les prochains développements prévus ?

Nous allons ouvrir la gestion locative. La fonctionnalité est déjà développée. Il nous reste à entrer tous les locataires et propriétaires, soit 1000 lots. Reste ensuite à définir si la fonctionnalité sera proposée comme une option payante ou gratuite.

Le scoring va également être amélioré pour donner un accès aux données fonction du remplissage des dossiers client. A moyen terme cette fois, ce sont les pistes vidéo et commentaires. Le site n'est pas figé. Le back-office évolue lui aussi, notamment au travers de nouveaux développements autour de la gestion de la base de contacts avec la relance automatique.

Christophe AUFFRAY, JDN Solutions

Copyright 2008 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE