



 **LivingRoom**
.immo

DOSSIER DE PRESSE 2021

LIVINGROOM.IMMO

**La première plateforme
de matching qui réunit
les particuliers et les
agents immobiliers**

Sommaire

03 Édito

La prospection 2.0 : des solutions pour aider les particuliers à mener leurs projets immobiliers en toute sérénité

05 Un concept qui réinvente la prospection immobilière

06 Fonctionnement de la plateforme

07 Les avantages pour les agents de l'immobilier

08 Les avantages pour les particuliers

09 Retour d'expérience d'une vendeuse

À propos de LivingRoom.immo et de son CEO

11 Retour sur la naissance de LivingRoom.immo

12 Portrait de Mathieu Guérin, cofondateur et CEO de LivingRoom.immo

13 En savoir plus

Édito

Le numérique a entraîné une profonde mutation des métiers de l'immobilier. L'expertise des agents immobiliers est aujourd'hui mise à l'épreuve par des outils qui exploitent des données : les futurs acquéreurs ou vendeurs peuvent obtenir des estimations immobilières gratuites en quelques clics, connaître l'ensoleillement des logements, ou obtenir des informations sur la vie de quartier.

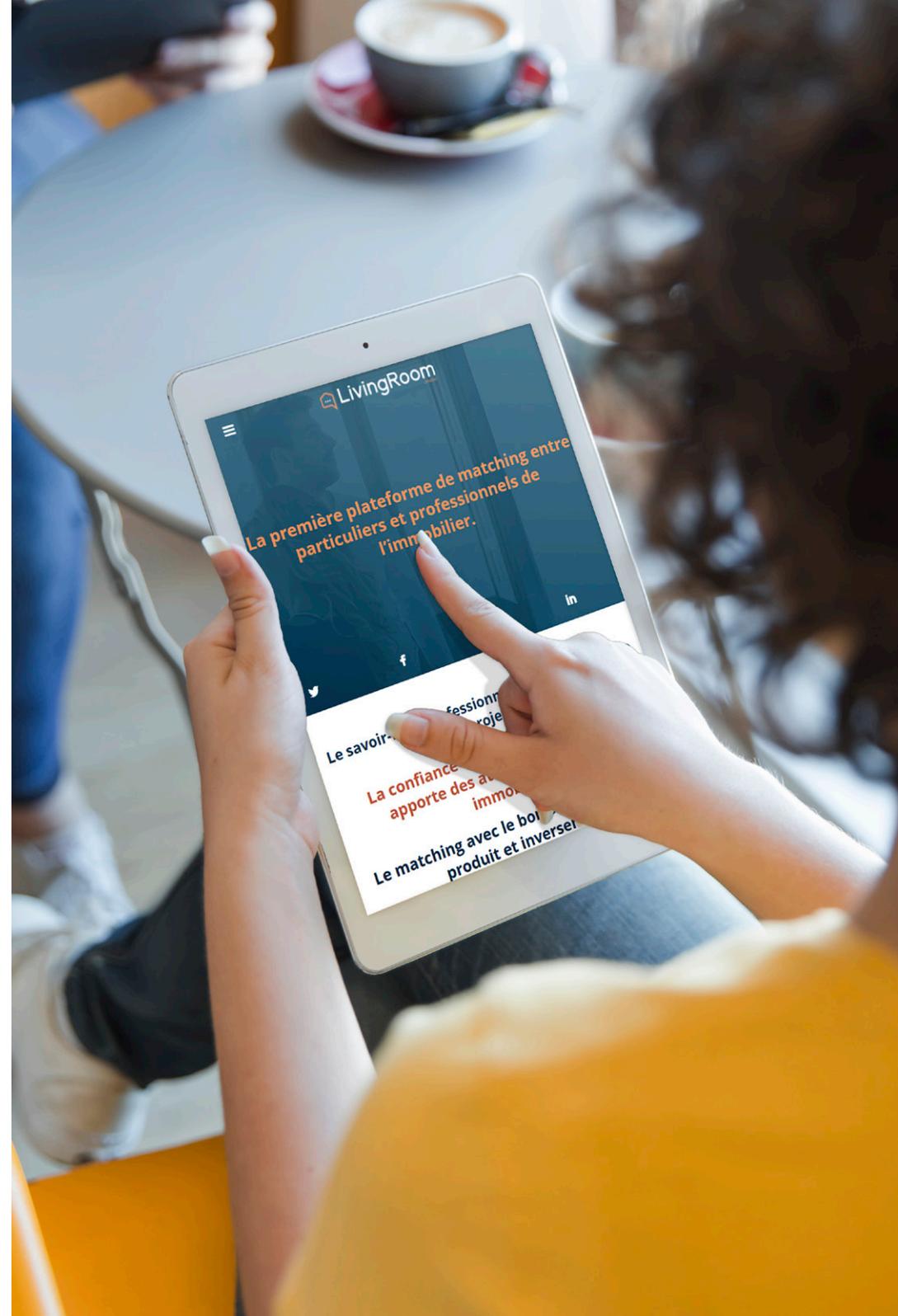
Ces innovations offrent de nombreux avantages, bien évidemment, mais elles se sont malheureusement imposées au détriment du contact humain. Chez LivingRoom.immo, nous pensons que la confiance, la sécurité et l'accompagnement sont tout aussi fondamentaux que la donnée.

La preuve ? De nombreux particuliers hésitent à être accompagnés dans leur projet immobilier faute de trouver l'agent immobilier qui leur correspond. Les deux tiers des vendeurs estiment qu'il est difficile de choisir une agence, et plus de la moitié des acheteurs retardent leur projet parce qu'ils n'ont pas trouvé de bien conforme à leurs attentes. Les agents de l'immobilier, quant à eux, doivent consacrer une part importante de leur temps et de leur chiffre d'affaires à la recherche de clients et de biens.

Nous avons donc décidé d'offrir une solution aux nouveaux enjeux du secteur de l'immobilier : une plateforme digitale de mise en relation entre porteurs de projets et agents de l'immobilier. Chacun y gagne : LivingRoom.immo valorise les agents de l'immobilier, qui peuvent, par le Digital, développer leur portefeuille de produits et de clients. Les acquéreurs et vendeurs peuvent facilement trouver des professionnels à l'écoute, qui les aident à concrétiser leur projet. Les délais de vente sont diminués.

Avec LivingRoom.immo, nous avons réussi un pari : celui d'utiliser le numérique pour imaginer un nouveau modèle de prospection immobilière, plus simple et plus rentable, qui met réellement en avant la personnalité, le sens du relationnel et l'expertise des professionnels.

Mathieu Guérin,
cofondateur et CEO de LivingRoom.immo





 LivingRoom
.immo

PARTIE 1

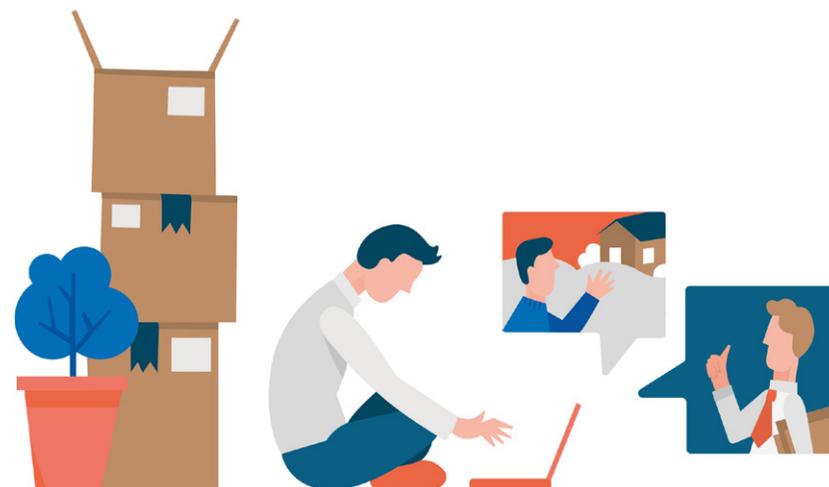
La prospection 2.0

**Des solutions pour
aider les particuliers
à mener leurs projets
immobiliers en toute
sérénité**

Un concept qui réinvente la prospection immobilière

LivingRoom.immo est une plateforme qui permet aux acquéreurs et aux vendeurs de choisir en toute confiance leur agent immobilier. Le service est sécurisé, confidentiel, simple, et gratuit.

La plateforme a pour mission de faire gagner du temps et d'apporter de la réassurance aux particuliers qui recherchent un agent immobilier mais qui n'ont pas le temps de faire le tour des agences ou qui ne souhaitent pas subir de sollicitations intempestives suite à une demande d'estimation immobilière ou à l'annonce de son bien sur un site gratuit d'annonce.



Sur LivingRoom.immo, les particuliers annoncent en masqué leur projet d'achat ou de vente. Leurs coordonnées ne sont donc pas affichées. Ils reçoivent alors des demandes de mise en relation de la part des agents de l'immobilier et peuvent consulter leurs profils pour sélectionner celui qui matche avec leurs exigences : message de présentation du professionnel, liens sur ses pages sur les réseaux sociaux, présentation des services proposés pour accompagner acheteurs et vendeurs, et vidéo de présentation.

LivingRoom.immo est également une solution de prospection phytgale basée sur le push marketing. Traditionnellement, les agents immobiliers axent leur communication sur le pull marketing : ils communiquent pour attirer les clients. Sur LivingRoom.immo, à l'inverse, ils se présentent à des clients qui ont des projets immobiliers qualifiés et qui sont en attente de leurs services.

Par son fonctionnement et ses innovations, LivingRoom.immo contribue à la transformation du métier des professionnels de l'immobilier, qui s'oriente vers davantage de digitalisation et de conseil.



Fonctionnement de la plateforme

Pour utiliser LivingRoom.immo, les agents de l'immobilier doivent créer leur profil sur la plateforme. Ils paramètrent leurs alertes, et sont prévenus en temps réel des nouveaux projets d'achats ou de vente sur leur secteur. Ils consultent les projets, et sélectionnent ceux auxquels ils peuvent apporter une valeur ajoutée. Ensuite, ils adressent des demandes de mise en relation aux acquéreurs et aux vendeurs via la plateforme. Si le prospect valide la mise en relation, le professionnel accède aux coordonnées du prospect. Il pourra le contacter avec 90% de chance de signer un mandat exclusif lors de leur première rencontre.

Les particuliers, quant à eux, doivent décrire leur projet d'achat ou de vente. Le projet est consultable mais seuls les agents de l'immobilier abonnés à la plateforme pourront adresser des demandes de mise en relation aux porteurs de projet. Acquéreurs et vendeurs reçoivent ainsi des demandes de mise en relation et consultent les profils des professionnels pour retenir le professionnel qui leur convient le mieux. Ensuite, ils peuvent entrer en relation avec l'agent.

Les abonnements pour les agents de l'immobilier

Les professionnels de l'immobilier bénéficient de plusieurs fonctionnalités gratuites. Notamment la création d'alertes afin d'être immédiatement informés des nouveaux projets d'achat ou de vente sur leur secteur. A chaque nouveau projet, ils sont alertés par mel, et peuvent consulter le projet et, en 2 clics, peuvent se présenter aux prospects s'ils souhaitent les accompagner.

Le tarif de l'abonnement dépend du département d'exercice du professionnel selon qu'il exerce en zone tendue (75,77, 78, 91, 92, 93, 94, et 95), en zone dense (06, 13, 31, 33, 34, 35, 38, 44, 59, 57, 69, 74 et 76), ou en autres zones (autres départements).



Les avantages pour les agents de l'immobilier

- **Un meilleur ciblage des clients.** Les agents de l'immobilier accèdent aux projets qualifiés des vendeurs et des acquéreurs de leur secteur, et sélectionnent les prospects qu'ils souhaitent accompagner.
- **Davantage de réactivité.** Les agents immobiliers paramètrent des alertes et sont informés en temps réel des nouveaux projets. Ils peuvent contacter les vendeurs et acheteurs en deux clics.
- **Des économies.** La plateforme réduit les coûts de prospection, et optimise le retour sur investissement de prospection.
- **Un mode de prospection différenciant.** Avec LivingRoom.immo, les agents immobiliers atteignent une clientèle qui n'a pas le temps d'aller à leur rencontre tout en leur apportant une solution complémentaire de prospection qui leur permet de faire valoir leur professionnalisme et leur sens relationnel. Ils gagnent en notoriété et en succès en transformant leur travail : ils ne démarchent plus, mais apportent des solutions
- **Se présenter « physiquement » grâce au digital.** Les agents immobiliers peuvent intégrer à leur profil une vidéo qui permet aux prospects d'évaluer leur sens relationnel et leur capacité à les accompagner, à négocier et à trouver le bon client ou le bon produit.





Les avantages pour les particuliers

- **L'accès à des compétences indispensables pour mener un projet en toute sérénité.** En facilitant la mise en relation, LivingRoom.immo permet aux acquéreurs et aux vendeurs de profiter des compétences des professionnels : leur capacité à négocier, leur capacité à faire le bon matching, c'est-à-dire trouver le bon client pour le bon produit ou inversement, et leur capacité à rassurer les différentes parties tout au long du processus transactionnel, pour éviter toute inquiétude entre le moment de la visite et celui de la signature.
- **Pour les acheteurs :** des propositions pertinentes. Ils reçoivent des propositions de biens conformes à leurs attentes et peuvent accéder en exclusivité à des biens avant leur mise sur le marché.
- **Pour les vendeurs :** une sélection qualitative. Les vendeurs entrent en relation avec des agents immobiliers qualifiés, aux profils validés par LivingRoom.immo. Ils accélèrent la réalisation de leur projet de vente tout en préservant leur confidentialité, et en évitant ainsi les sollicitations intempestives.





Retour d'expérience d'une vendeuse

« Nous avons un bien à la vente et nous étions à la recherche d'un professionnel de l'immobilier. LivingRoom.immo nous a permis de sélectionner le professionnel avec qui on avait envie de travailler. L'interface nous permet de décrire précisément notre bien. Dès le lendemain, nous avons été contactés par des professionnels et on a pu découvrir leurs profils, leurs présentations vidéos, leurs pages sur les réseaux sociaux, les services qu'ils proposaient. Et finalement nous n'en avons retenu qu'un seul.

LivingRoom.immo nous a rassurés parce que finalement on avait l'impression de déjà connaître le professionnel, grâce à l'interface, et cette bonne impression s'est confirmée quand il est arrivé, et on a décidé de lui confier notre mandat de vente. Au final on a gagné beaucoup de temps, et on est très confiants dans la réussite de ce projet. »

Charlotte



 LivingRoom
.immo

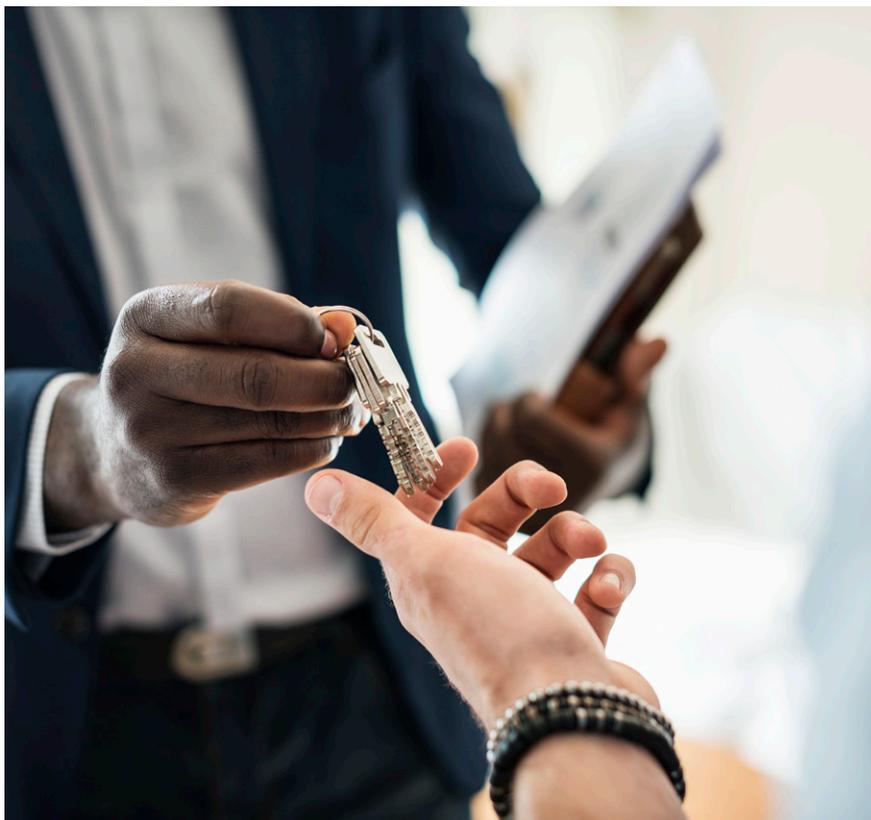
PARTIE 2

À propos de
LivingRoom.immo et
de son CEO

Retour sur la naissance de LivingRoom.immo

Le projet LivingRoom.immo est né de l'expérience personnelle de Mathieu Guérin. À la recherche d'un appartement à acheter à Rennes, il n'arrive pas à accéder au marché. Par relation, il entre en contact avec un chasseur immobilier qui réussit à trouver le bien idéal en quelques semaines.

Mathieu est arrivé à un constat : il remarque que le marché de l'immobilier fonctionne en silos, avec d'un côté les vendeurs, de l'autre les acheteurs, et au milieu les professionnels de l'immobilier. Il imagine alors une plateforme de mise en relation immobilière qui faciliterait la vie de ces différents acteurs.



Mathieu décide de s'associer avec Fabien Gaymard, qui a 15 ans d'expérience dans l'immobilier. Pour accélérer la mise en œuvre du projet, ils font le choix de rejoindre l'incubateur Innovact, basé dans le Grand Est. Cela leur permet d'affiner leur proposition de valeur et de développer des services complémentaires.

Dans un premier temps, LivingRoom.immo souhaite se déployer sur l'ensemble du territoire français. Ensuite, les cofondateurs de la plateforme souhaiteraient proposer le service dans des pays où la problématique de mise en relation immobilière est similaire à celle de la France.

Mathieu Guérin et Fabien Gaymard travaillent parallèlement sur le développement d'une solution à destination des territoires, qui vise à faciliter la recherche immobilière des actifs qui veulent s'installer dans le parc privé.



Portrait de Mathieu Guérin, cofondateur et CEO de LivingRoom.immo

Au préalable, Mathieu a exercé dans les ressources humaines et dans l'entrepreneuriat.

Il rencontre Fabien lors de son début de carrière chez PWC où ils travaillaient ensemble sur des activités de conseil en mobilité internationale. Puis Mathieu a rejoint différentes entreprises où il a exercé en tant que Responsable de la mobilité internationale ou Responsable Ressources humaines.

En 2012, Mathieu entame un nouveau chapitre professionnel. Des ressources humaines, il passe à l'entrepreneuriat. D'abord en pilotant une entreprise dans le domaine de la sécurité numériques puis en accompagnant des dirigeants dans leur stratégie de développement sur les axes business et Capital Humain. Mais c'est en 2019, suite à une expérience personnelle pour acquérir un appartement à Rennes qu'il décide de créer sa startup. C'est alors qu'ils échangent avec Fabien, qui avait quitté les activités de conseil pour le monde de l'intermédiation immobilière, et qu'ils décident de fonder ensemble LivingRoom.immo.



Pour en savoir plus

Site internet : <https://livingroom.immo/>

Contact presse

Mathieu GUERIN

Email : mathieu.guerin@livingroom.immo

Téléphone : 06 45 26 72 56

