



Orpi réinvente son écosystème digital au service de l'expérience client

Face à des enjeux de taille tels que la transition numérique, la préservation de l'environnement, et à l'évolution croissante de l'exigence des clients, le métier d'agent immobilier se réinvente. Autrefois concentré sur deux missions clés que sont la recherche et la transaction de biens, le métier d'agent immobilier s'est largement métamorphosé et revêt désormais une fonction de multi-spécialistes, axée sur la prestation de services à forte valeur ajoutée. Alors qu'**Orpi, premier réseau immobilier en France*** participera à la 10ème édition du salon dédiée à l'innovation du secteur, le RENT, la Coopérative présente son écosystème digital pour renforcer son expertise et optimiser l'expérience client. Des outils qui permettent de répondre aux enjeux de ses clients : rapidité, transparence, efficacité tout au long de leur parcours immobilier.

SweepBright pour simplifier et optimiser le quotidien des professionnels du terrain

Afin d'accompagner l'ensemble de ses agents dans la transformation du métier, Orpi s'appuie désormais sur **SweepBright**, logiciel métier de nouvelle génération. L'objectif principal de cette migration logicielle : optimiser le temps précieux des agents afin de leur permettre de se consacrer pleinement à leur cœur de métier, la commercialisation de biens immobiliers.

Solution numérique conçue sur-mesure pour le secteur de l'immobilier, l'outil rassemble l'ensemble du parcours de l'agence immobilière sur une seule plateforme digitale. L'ensemble des étapes, de la gestion des tâches administratives à la centralisation des données en passant par la communication entre les équipes, sont accessibles sur ce seul et même outil. Disponible sur mobile, chaque conseiller peut gérer ses dossiers à n'importe quel moment, peu importe où il se trouve. Grâce à cette technologie spécialement conçue pour l'agent immobilier, les saisies de données sont facilitées, les tâches chronophages automatisées, engendrant un gain de temps considérable. Une optimisation de temps qui permettra aux agents de consacrer davantage de temps à leur cœur de métier, le contact client.

Des outils complémentaires pour optimiser les transactions

Dans une démarche d'amélioration complète de l'ensemble des processus et afin d'assurer la meilleure des prises en charge client, Orpi renforce son écosystème en s'appuyant sur des outils numériques complémentaires tels que **Urbanease** et **Price Hubble**. Logiciel de prospection immobilière, Urbanease permet ainsi aux agents de compiler toutes les informations nécessaires à l'analyse, à la prospection, et à la compréhension d'un bien, tandis que Price Hubble facilite les estimations en se basant sur la collecte et l'analyse d'une grande source de données immobilières (transactions, annonces, permis de construire, offres de transport...). L'intégration de ces outils aux processus métier des agents Orpi se veut simplificatrice, afin de permettre de rationaliser l'ensemble du processus de vente, tout en améliorant l'expérience globale des clients. Une transition qui témoigne de la volonté d'Orpi de rester à la pointe du secteur et de s'adapter aux exigences croissantes du marché en constante évolution.

Un écosystème au service de l'expérience client

La mise en place de cet ensemble d'outils innovants revêt un objectif fondamental : permettre à

l'agent immobilier de se recentrer sur son cœur de métier. Concrètement, les agents pourront désormais consacrer davantage de temps à l'accompagnement personnalisé de leurs différents clients, à la médiation entre les différents professionnels indispensables (vendeurs, acheteurs, locataires, bailleurs, notaires...), et à l'expertise terrain. L'occasion pour eux de fournir un service client de qualité et de valoriser le métier. C'est finalement le client qui en bénéficiera : épaulé par des professionnels plus disponibles, à l'écoute et compétents, celui-ci pourra profiter d'une expérience de vente simplifiée au maximum. Cette synergie entre outils numériques et savoir-faire de ses agents renforce ainsi l'engagement d'Orpi d'offrir un service de qualité, centré sur la satisfaction client.

Dans le cadre du salon RENT, Orpi participera à une émission spéciale :

"L'agent immobilier : la renaissance d'une profession"

avec Guillaume Martinaud, Président Orpi ; Benjamin Mira, Coordinateur Stratégique et Opérationnel Orpi Lab et Marc Robert, Enseignant chercheur MBS.

Le mercredi 8 novembre - De 16h à 16h45

Se tiendra également pendant le salon, la remise des prix du Trophée de la Startup Orpi 2023, qui récompense chaque année la jeune société présentant l'innovation pour l'immobilier la plus prometteuse.

Le mercredi 8 novembre, de 15h15 à 15h30

À propos de Orpi

Avec plus de 1 350 points de vente et 9 000 collaborateurs, Orpi est aujourd'hui un acteur incontournable et est le leader de son secteur en nombre de points de vente. Créé en 1966 à l'initiative de plusieurs agents immobiliers qui décident de mettre en commun leur fichier de biens, Orpi est le premier réseau historique immobilier en France. La singularité d'Orpi réside dans son organisation en coopérative. Ce sont plus de 1 200 associés qui partagent les valeurs coopératives de partage, de solidarité, d'engagement. Orpi se positionne comme facilitateur de projets pour ses clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires, syndic de copropriétés. Retrouvez Orpi sur LinkedIn et Twitter. Retrouvez Guillaume Martinaud sur LinkedIn.

Contacts presse - Agence Monet

Juliette Thery - 06 98 45 13 28 - j.thery@monet-rp.com

Anne-Lise Le Vaillant : 06 45 68 14 30 - al@monet-rp.com

Peter Even : 06 29 73 17 56 - pe@monet-rp.com