
ORPI : L'immobilier *on demand*

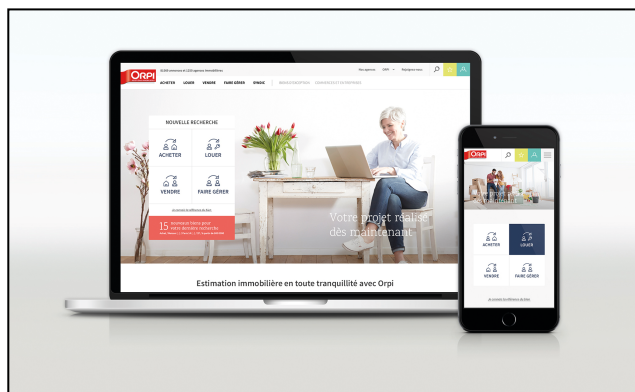
{ www.orpi50ans-presse.com }

Edito de Bernard Cadeau : « ORPI, le spécialiste de la rencontre immobilière »

« Les ruptures sont de plus en plus rapides et intenses. La révolution digitale que nous sommes en train de vivre n'échappe pas à la règle. Elle touche tous les domaines, de la grande distribution à la mode, de la santé à l'agroalimentaire. Elle impacte bien évidemment aussi le secteur du logement. On pourrait penser intuitivement que le digital va supprimer l'humain... C'est tout le contraire ! Le digital remet l'humain au centre.

*Nous voulons chez ORPI revisiter le parcours du client en lui laissant entièrement le choix de définir lui-même ce parcours. Nous avons trois mots d'ordre : la **transparence**, la **liberté** et la **simplicité**. C'est ce que nous allons proposer aujourd'hui pour nos clients avec un objectif très clair : être le spécialiste de la rencontre immobilière. »* Bernard Cadeau, Président d'ORPI.

ORPI fait bouger les lignes



En 2016, ORPI fête ses 50 ans. Cinquante années passées au cœur de la vie des gens et à leur écoute. Les clients ont bien évolué : ils ont adopté de nouveaux usages liés à la révolution digitale, qui touche de nombreux domaines de leur vie quotidienne.

A l'occasion de ses 50 ans, ORPI innove et utilise le digital pour réinventer son métier et répondre aux

usages actuels avec de nouveaux services portés par le web.

La posture d'ORPI en 2016 ? Adopter la logique du « on demand » : le client dessine lui-même son parcours immobilier sur mesure, entre off et online. Il décide de se faire accompagner par un agent immobilier si et seulement s'il en a besoin. Le client a le choix : du zéro engagement au suivi de A à Z.

Avec un nouveau site riche de fonctionnalités et des services inédits, ORPI favorise la rencontre immobilière.

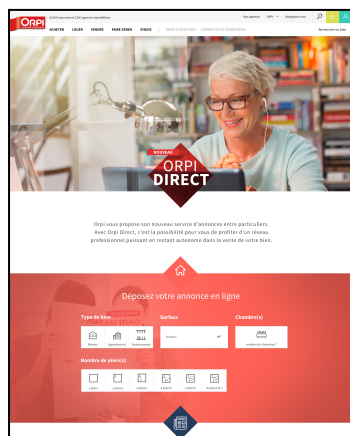
Un nouvel orpi.com pour avril 2016

Le nouvel orpi.com est un site full responsive qui s'adaptera à tous les supports : ordinateur, tablette, mobile. A sa sortie mi-avril, une série de nouvelles fonctionnalités seront lancées :

- Un nouveau **moteur de recherche** avec possibilité de recherche par quartier
- La **géolocalisation** précise des biens
- L'**estimateur en ligne** le plus performant du marché, avec 1,5 million de références et pas moins de 70 critères étudiés.
- Un nouvel **espace client**
- La possibilité de prendre **RDV à distance** pour une **visite virtuelle en live** (en V2 du site)
- Un **chat client/agent** directement accessible sur la fiche de bien (en V2 du site)

Cette série de nouveaux outils va pousser plus loin la transparence, l'information, la liberté données au client. Les nouvelles fonctionnalités d'orpi.com complètent les 3 services inédits qu'ORPI va lancer sur le marché au cours de l'année 2016.

Trois innovations majeures



Les innovations ORPI visent à revoir la façon dont on vend ou on achète un bien.

Pour les particuliers qui souhaitent gérer eux-mêmes la vente de leur bien, ORPI proposera, dès l'été 2016, **ORPI DIRECT** : l'ouverture du site aux annonces des particuliers. Ceux-ci pourront mettre leur bien en ligne sur orpi.com et profiter de la visibilité d'un site aux deux millions de visiteurs mensuels. Les clients d'aujourd'hui sont en quête de liberté... mais ils ont aussi besoin de conseil et d'accompagnement. C'est pourquoi les clients qui optent pour ORPI Direct pourront à tout moment et en un clic recevoir l'aide d'un agent immobilier ORPI.

Vendre son bien est un projet qui se pense sur le long terme. Pour les indécis, ORPI lance **ORPI PREVENTE** : une vitrine-test pour les biens des particuliers, disponible à l'été 2016. Le principe ? ORPI met son site au service des particuliers gratuitement et sans engagement pour qu'ils puissent tester en réel l'attractivité de leur bien auprès d'acheteurs potentiels. Depuis leur espace client, les particuliers peuvent suivre les statistiques de leur bien en ligne et se faire une idée de son potentiel... et de la justesse du prix qu'ils lui ont fixé. L'agent ORPI est à portée de clic pour analyser ces statistiques avec le client et l'assister selon ses besoins.

Enfin, pour les particuliers qui ne veulent pas s'engager, ORPI lance à l'automne les **ORPI PACKS**. Sans signer de mandat, le client achète des services selon ses besoins, à la carte : avec le pack d'aide à la vente, il pourra bénéficier de la prise de photos, la rédaction de l'annonce, le home-staging, la visite virtuelle en 3D, etc. Le pack de gestion administrative lui proposera un accompagnement sur le compromis ou encore l'urbanisme ... Si finalement il vend son bien avec une agence ORPI, l'achat de ces services seront déduits des honoraires.

Avec ces nouveaux outils et services on demand, orpi.com devient l'adresse de toutes les rencontres immobilières.

À propos d'ORPI

Avec près de 1 200 points de vente et 6 000 collaborateurs, ORPI est aujourd'hui le leader de son secteur. Créée à l'initiative de plusieurs agents immobiliers en 1966, l'Organisation Régionale des Professionnels de l'Immobilier est résolument engagée pour la réussite du parcours immobilier de ses clients, qu'ils soient vendeurs, acquéreurs, locataires ou bailleurs. Son organisation en coopérative, singulière dans le secteur, lui confère les avantages d'un fonctionnement décentralisé et ceux d'une harmonisation stratégique et commerciale au plan national. Son Fichier Commun, véritable exclusivité sur le marché, propose plus de 80 000 biens uniques, donnant ainsi toute sa force au réseau. En développant également une offre de « Solutions Immobilières », ORPI réaffirme sa volonté d'accompagner les particuliers à chaque étape de leur projet immobilier en leur prodiguant des conseils et des services complémentaires et de qualité.

www.orpi.com -  @ORPI_dit -  ORPI France -  orpifrance

Contacts médias

Thomas Marko & Associés

Julie Carpier : julie.c@tmarkoagency.com - 01 44 90 87 44 – 06 10 33 60 45

Sophie Orain : sophie.o@tmarkoagency.com - 01 53 20 38 71 – 06 11 62 24 29