

**COMMUNIQUÉ DE PRESSE**

Avignon, le 12 mars 2026

IA comme partenaire du conseiller immobilier et non son remplaçant

Alors que l'intelligence artificielle (IA) s'invite de plus en plus dans l'écosystème immobilier, une question revient avec insistance : l'agent immobilier est-il appelé à être remplacé par un algorithme issu de l'IA ? Entre fascination technologique et inquiétude légitime, le débat s'installe. Pour EXPERTIMO, le procès intenté est un faux débat et la réponse est claire : l'IA n'est ni une menace existentielle, ni une solution miracle, elle ne signe pas la fin du conseiller immobilier, mais redéfinit son périmètre d'efficacité.

Pour Amandine Renaud, conseillère immobilier, utilisatrice et experte IA chez EXPERTIMO, il est essentiel d'adopter une lecture pragmatique : l'IA est aujourd'hui un outil stratégique d'accompagnement. Bien utilisé, il devient un partenaire au service du conseiller immobilier, jamais son remplaçant.

L'IA comme levier de performance au service du terrain

Dans la pratique quotidienne des mandataires immobiliers, l'intelligence artificielle ne révolutionne pas le métier, mais elle en optimise l'organisation et renforce l'efficacité. Concrètement, elle intervient là où le temps se dilue comme dans les tâches répétitives, chronophages ou à faible valeur ajoutée.

Rédaction ou structuration d'annonces, reformulation de descriptifs pour valoriser un bien, préparer une synthèse claire d'un dossier complexe ou de rapports d'AG de copropriété, préparation de contenus de communication... l'IA agit comme un assistant opérationnel du quotidien. Une évolution particulièrement stratégique pour les indépendants, qui doivent piloter simultanément prospection, suivi clients, administratif et communication.

Dans un contexte où les exigences de réactivité, de précision et de disponibilité s'intensifient, ces nouveaux usages deviennent de véritables leviers de performance. Loin du fantasme d'un métier automatisé, l'intelligence artificielle apparaît avant tout comme un outil d'accompagnement. En automatisant certaines tâches, ou facilitant d'autres, elle permet de recentrer une partie du temps du conseiller sur sa véritable valeur ajoutée : l'écoute, la négociation, l'analyse fine des situations et l'accompagnement personnalisé.

Mais l'IA ouvre également une perspective plus structurante pour les mandataires indépendants : la capacité à référencer directement leurs annonces depuis leur propre site internet. Un mandataire dont le site est bien structuré, avec des pages d'annonces optimisées, et une réputation numérique soignée (avis clients collectés et traités avec soin) pourrait voir ses biens remontés directement dans une discussion IA, sans passer par les grandes plateformes de diffusion. Une désintermédiation progressive qui redonne la main au professionnel sur sa visibilité digitale, et questionne le modèle économique des portails traditionnels.

« L'IA n'est pas là pour faire le métier à notre place, mais pour nous assister. C'est un partenaire qui nous aide à mieux faire notre travail » explique Amandine Renaud.

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphany Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

La relation humaine, cœur intangible du métier de conseiller immobilier

Si l'intelligence artificielle optimise l'organisation et la productivité, elle ne touche pas à l'essence même du métier. Certaines dimensions resteront durablement hors de portée de l'algorithme : la compréhension des enjeux personnels et émotionnels d'un projet immobilier, la confiance construite dans la durée, la négociation fine, l'écoute active et l'accompagnement dans les moments de décision. Car un projet immobilier ne se résume ni à une donnée, ni à une estimation automatisée. Il s'agit d'une décision de vie, souvent chargée d'affect, d'arbitrages familiaux, de contraintes patrimoniales et de projections intimes. Acheter ou vendre un bien n'est donc pas un acte automatisable. Un client ne confie pas son projet à un logiciel mais à un professionnel.

Car ce qui protège durablement le professionnel de l'immobilier de toute substitution technologique, c'est sa capacité à représenter et défendre les intérêts de son client. Un propriétaire ne cherche pas seulement une estimation : il souhaite être accompagné par un expert capable de valoriser son bien, d'argumenter, de sécuriser juridiquement l'opération et d'arbitrer dans son intérêt.

De la même manière, la transaction immobilière reste un exercice d'équilibre. Entre un acheteur naturellement en quête du prix le plus bas et un vendeur attaché à la valorisation maximale de son patrimoine, le conseiller joue un rôle de médiateur stratégique. Trouver le point de convergence acceptable pour les deux parties relève d'une lecture humaine des enjeux, bien au-delà d'un simple calcul algorithmique.

Enfin, dans un marché marqué par les nouvelles contraintes environnementales, la capacité à rassurer un acquéreur sur les impacts énergétiques d'un bien, à expliquer un DPE, à contextualiser des travaux ou à projeter un plan d'amélioration énergétique constitue un levier décisif. L'IA peut structurer l'information ; elle ne remplace pas la pédagogie, ni la relation de confiance.

« Non, l'IA ne remplacera pas l'agent immobilier. Ce métier repose sur la confiance, l'écoute et la compréhension des attentes, la négociation et l'émotion. Un projet immobilier, ce n'est pas une simple transaction : c'est une étape de vie », affirme Amandine Renaud. « L'IA peut produire une réponse structurée. Elle peut suggérer, analyser, organiser. Mais elle ne peut ni percevoir une hésitation dans une voix, ni décrypter un doute, ni instaurer une relation durable ».

Se former plutôt que diaboliser et craindre

Face aux inquiétudes qui traversent la profession, le réseau EXPERTIMO défend une ligne claire : ni rejet instinctif, ni fascination aveugle. L'intelligence artificielle ne doit ni être diabolisée, ni idéalisée, mais elle doit être comprise. L'enjeu pour les professionnels de l'immobilier n'est donc pas de résister à l'outil, mais d'en maîtriser l'usage. Car une technologie non comprise nourrit les fantasmes, contrairement à une technologie maîtrisée qui renforce l'expertise.

Se former, comprendre le fonctionnement des modèles, identifier leurs limites, garder un regard critique sur les contenus produits : voilà le véritable sujet. L'IA doit rester un support d'efficacité, jamais un pilote automatique décisionnel. Elle peut assister, suggérer, structurer, mais la validation, l'analyse stratégique et la responsabilité demeurent humaines. Elle accompagne le professionnel, mais ne conduit jamais la transaction à sa place.

« Le danger n'est pas l'IA. Le danger serait de ne pas s'y intéresser ou de laisser l'outil prendre une place qu'il ne doit pas avoir. La technologie doit être vue et utilisée comme un levier de professionnalisation, à condition d'en rester le maître. », rappelle Amandine Renaud.

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphanie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

À propos d'Expertimo

Fondé en 2010 et présidé par Grégory Beurrier, Expertimo est un réseau immobilier en plein essor, réunissant plus de 1 000 professionnels – mandataires et agents immobiliers – en France et au Portugal. En 2025, l'enseigne a réalisé plus de 4.500 transactions, générant un chiffre d'affaires de 43 millions d'euros HT.

Son modèle innovant et différenciant repose sur un principe unique : 100 % des commissions sont reversées aux mandataires, en contrepartie d'une cotisation mensuelle fixe de 190 € HT et de frais de dossier de 150 € HT par vente. Ce fonctionnement leur permet d'optimiser leur rentabilité tout en bénéficiant d'un accompagnement sur-mesure du réseau (outils digitaux performants, assistance juridique et administrative, et formations reconnues) afin d'accompagner leurs clients pour l'estimation, la mise en valeur et même la gestion locative de leurs biens.

Grâce à une croissance continue et une présence renforcée sur le territoire, Expertimo s'affirme aujourd'hui comme un acteur majeur du secteur immobilier indépendant.

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphanie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>