

Immobilier de luxe



L'EXCELLENCE PROFESSIONNELLE

Immobilier de luxe

2025

Réseaux & Partenaires



PBO IMMOBILIER | LUXE | Avril 2025

www.reseaux-et-partenaires.com

Immobilier : quand la digitalisation fausse la réalité

Interview de **Vincent Mazet et Laurence Berdoati** du cabinet de Chargés d'affaires Privées **PBO IMMOBILIER**

Optimisation des photos, aménagements virtuels, estimation en ligne... En quelques années, la digitalisation a profondément transformé le marché immobilier.

Si ces outils offrent des avantages indéniables, leur usage excessif engendre aussi son lot de dérives. Images trop flatteuses, négociations biaisées, perte de confiance des acquéreurs... l'utilisation excessive de ces outils questionne certains professionnels du secteur.

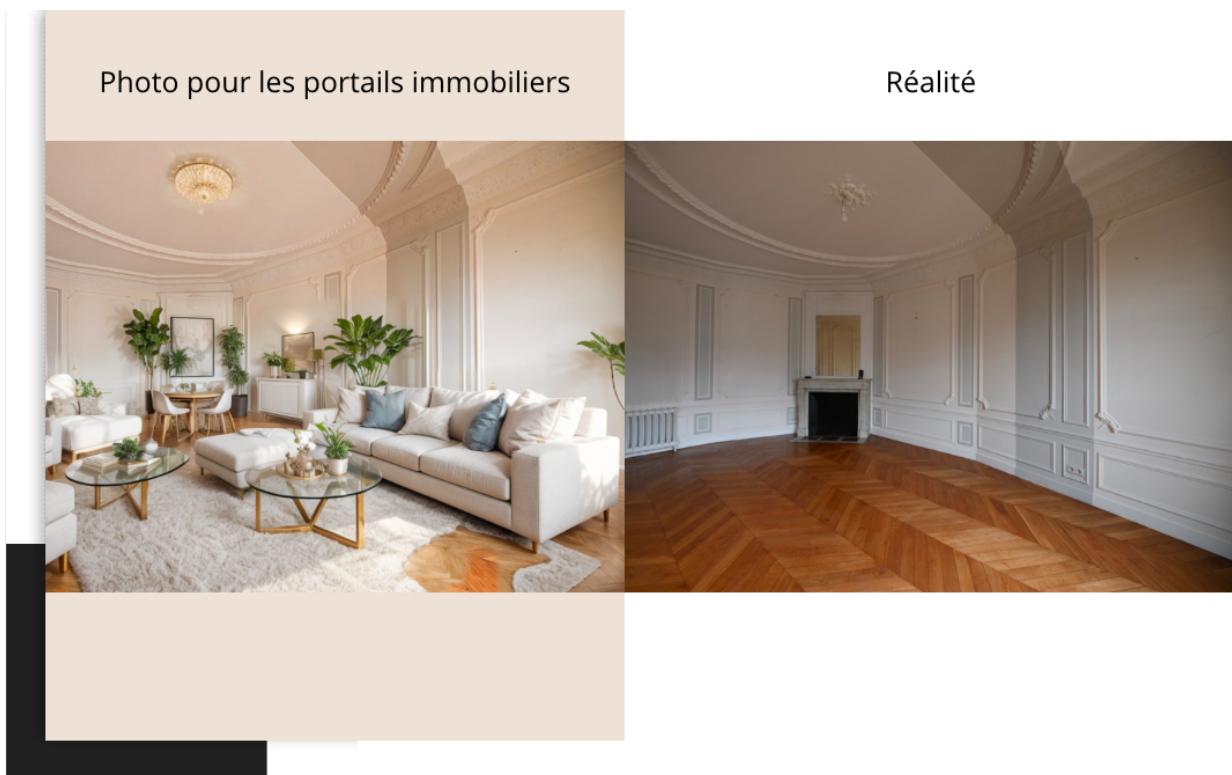
Vincent Mazet et Laurence Berdoati, du cabinet PBO IMMOBILIER, nous éclairent sur le sujet.

Des annonces trop belles pour être vraies

À l'heure des images retouchées et des mises en scène en 3D, les biens immobiliers n'ont jamais semblé aussi attractifs sur les plateformes en ligne.

De belles photos, flattent les propriétaires et cela facilite la prise de mandat, mais une fois sur place, la réalité est parfois bien différente pour les acquéreurs.

« Les photos sont embellies à l'extrême, les meubles virtuels donnent l'illusion d'un espace parfaitement aménagé et plus grand que la réalité. Mais lorsqu'ils visitent, les acquéreurs découvrent un bien vide, parfois bien moins lumineux qu'attendu », explique Laurence Berdoati.



Une stratégie qui, selon le Cabinet, peut s'avérer contre-productive : « Cette déception crée un climat de méfiance. Lorsqu'un acheteur ne retrouve pas ce qu'il a vu en ligne, il est déçu et perd confiance, non seulement dans le bien, mais aussi dans l'agent immobilier qui le présente, car il a le sentiment de se déplacer pour rien »

Estimation : des références trompeuses

L'accès aux prix de vente des biens immobiliers en ligne a profondément modifié la perception du marché. Aujourd'hui, vendeurs comme acquéreurs scrutent ces bases de données pour se positionner sur une transaction. Un réflexe qui fausse parfois la réalité du marché. « **Ces chiffres bruts ne donnent pas d'informations sur l'état du bien et ses qualités intrinsèques**, souligne Vincent Mazet. Résultat : des vendeurs qui surestiment leur bien et des acheteurs qui négocient avec des références inadaptées ».

Des sites d'estimation en ligne proposent des estimations gratuites en se basant sur ces datas, sans recul possible sur l'état réel du bien, au moment de la vente.

Pour les professionnels, cela complique encore davantage les discussions. Notre expertise doit être remise au centre des discussions, mais elle doit commencer dès la prise du mandat afin de ne pas

créer de frustration, surtout dans un marché en pleine régulation.

La digitalisation et l'expertise

Au-delà des annonces, c'est toute la profession qui est impactée par la montée en puissance des outils numériques. Certains professionnels s'appuient tellement sur la technologie qu'ils en oublient leur rôle premier : Expertises et Conseils.

« On assiste à une standardisation de l'expertise ». Tout est géré via des plateformes, les descriptions sont automatisées, les images retouchées... Mais un algorithme ne remplacera jamais l'écoute et l'analyse du besoin, que ce soit d'un propriétaire ou d'un acquéreur » estime Vincent Mazet.

Vers une digitalisation maîtrisée

Faut-il pour autant rejeter les outils numériques ? Bien au contraire ! « Bien utilisés, ils facilitent la mise en relation et permettent aux acquéreurs de mieux se projeter. Mais il faut les manier avec discernement et pédagogie » insiste Vincent Mazet.

Laurence Berdoati partage cet avis : « L'objectif n'est pas de discréditer la digitalisation, mais de l'utiliser comme un levier, pas comme un masque d'incompétence. Ce sont les agents immobiliers qui doivent garder la main, et non la technologie qui doit les guider. »

La digitalisation, sans recul, sans expertise, et sans expérience, notamment des estimations en ligne,



participent à bouleverser le marché immobilier ; son excès brouille les repères des acquéreurs comme des vendeurs.

Face à ces dérives, les professionnels plaident auprès de leurs clients pour un usage plus raisonnable de ces outils, où la technologie vient compléter l'expertise, sans jamais la remplacer.

Réseaux & Partenaires

PBO IMMOBILIER est un cabinet de Chargés d'affaires privés en transactions et valorisations immobilières, créé en 2005 par Vincent Mazet.

Laurence Berdoati a rejoint PBO IMMOBILIER en 2018, après avoir dirigé Valeur et Respect du Patrimoine

Le cabinet est reconnu, entre autres, pour sa gestion de personnalités médiatiques.

www.pbo-immobilier.com