Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Didier Bailleux le 28 septembre 2026

Quand l'IA dépoussière 'l'Immo'



Les incidences de la généralisation de l'IA dans notre économie et dans nos vies quotidiennes occupent, aujourd'hui, une part importante du débat public. Les récentes déclarations d'anciens géniteurs de cette « hydre », qui pourrait devenir incontrôlable, sont inquiétantes. Mais l'IA n'a pas que de mauvais côtés. De petites entreprises s'en saisissent et en font un outil de développement de leurs activités. Comme l'agence immobilière de Diane Choplin à Caumont-sur-Durance.

D'une manière générale, le secteur de l'immobilier ne va pas bien. Ce n'est pas une grande surprise. Les causes en sont multiples : ralentissement économique, baisse du pouvoir d'achat, hausse des taux d'intérêt, incertitudes politiques et internationales, phénomènes démographiques (augmentation des successions et des divorces)…. Bref, aujourd'hui, il y a beaucoup plus de biens à vendre qu'il n'y a d'acheteurs. La pierre ne semble plus être la valeur refuge d'autrefois. Face à cette conjoncture difficile certains agents immobiliers cherchent à optimiser leurs activités en utilisant les outils proposés par l'IA.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Didier Bailleux le 28 septembre 2026

Ainsi, l'agence immobilière de Diane Choplin, installée depuis le début de l'année à Caumont-sur-Durance, pourrait faire figure d'exemple.

« L'IA permet en définitive aux vendeurs de se mettre à la place des acheteurs »

Diane Choplin

Il y a 10 ans les agences immobilières proposaient grâce au numérique des visites virtuelles des biens qu'elles avaient à vendre. Une vraie révolution. « Aujourd'hui, l'IA va beaucoup plus loin et permet des services que je ne pourrais proposer autrement » explique Diane Choplin. Pour les vendeurs, elle réalise une petite étude de marché de leur biens qui compile et analyse toutes les informations et statistiques existantes. Un dossier est ainsi constitué il met également en avant les points forts et faibles du bien, détermine des fourchettes de prix et fait des propositions sur la façon de le commercialiser. « Il ne s'agit pas de me faire remplacer par l'IA mais de mettre à disposition, des données qui me permettent de proposer un juste prix qui satisfasse à la fois le vendeur et l'acheteur ». Faire correspondre au mieux l'offre et la demande est aujourd'hui un enjeu essentiel. Les attentes et les usages des consommateurs évoluent constamment explique Diane. « Par exemple on sait quels types de photos marchent mieux que d'autres, c'est la même chose pour les supports de communication… « L'IA permet en définitive aux vendeurs de se mettre à la place des acheteurs » complète-t-elle.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Didier Bailleux le 28 septembre 2026



Diane Choplin et son équipe © DR

« C'est un outil d'aide et je ne me sens pas menacé, au contraire… »

Diane Choplin

« Cet outil permet en effet aux acquéreurs de se projeter dans leur futur logement, ce que 80% des gens n'arrivent pas à faire » explique Diane. L'IA peut faire des propositions d'aménagement et de décoration. On peut même effectuer des premières approches de devis. Évidemment l'IA permet également de gérer la présence de l'agence sur les réseaux sociaux. « Elle analyse en permanence les pratiques du moment cela m'aide beaucoup dans la formulation des accroches notamment » explique Diane.

L'IA peut aussi être un outil intéressant pour comprendre pourquoi certains biens ne se vendent pas ou mal. « Mais quoi qu'il arrive c'est toujours moi qui décide avec le client… L'IA est un outil d'aide qui permet de se professionnaliser d'avantage et je ne me sens pas menacé, au contraire… il permet de me dégager plus de temps que je peux consacrer à mes clients, la machine me rend au fond plus humaine » argumente Diane.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Didier Bailleux le 28 septembre 2026



sans IA

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Didier Bailleux le 28 septembre 2026


avec IA

« Aujourd'hui, on ne peut plus attendre que le téléphone sonne pour trouver des clients »

Diane Choplin

Les retombées économiques de l'utilisation de l'IA dans l'agence de Diane Choplin sont encore difficilement mesurables mais elle a moins deux certitudes : elle ne pourrait plus s'en passer, et les délais de vente des biens, dont elle a le mandat, ont été réduits de manière sensible. « Aujourd'hui, on ne peut plus attendre que le téléphone sonne pour trouver des clients et l'IA m'y aide beaucoup, en particulier

Ecrit par Didier Bailleux le 28 septembre 2026

pour coller au mieux aux évolutions du marché, aujourd'hui le maître mot c'est l'adaptation… » conclue-t-elle.

Exemple utilisation IA
https://www.dianecimmobilier.com/fr/vente/maison-bourgeoise-6-pieces-cavaillon-84300,VM271