

leboncoin immo aspire à devenir l'une des plateformes immobilières de référence en Europe d'ici 2027

À l'heure où le marché immobilier se réinvente sous l'effet de la conjoncture et des usages numériques, leboncoin immo entend accélérer. Sa nouvelle stratégie fixe un cap clair : devenir l'une des plateformes immobilières de référence en Europe à l'horizon 2027, en combinant puissance d'audience, vision produit et innovation.

EN BREF :

- leboncoin immo fixe le cap 2027 : devenir l'une des plateformes immobilières de référence en Europe.
- Une offre repensée pour la rentrée 2025 alliant visibilité, efficacité et niveau de service.
- L'intelligence artificielle intégrée au cœur de la stratégie, pour mieux qualifier les leads, affiner les estimations et optimiser les annonces.
- Un ancrage terrain renforcé, avec des événements partout en France et le lancement du Cercle de l'immo, une communauté ouverte à tous les professionnels.

Mieux accompagner les professionnels, un levier essentiel pour répondre aux attentes des Français

Dans un marché marqué par des tensions structurelles, leboncoin fait évoluer son offre à destination des professionnels de l'immobilier. Cette refonte s'appuie sur une analyse approfondie des pratiques de diffusion et des retours utilisateurs.

« Pour répondre aux attentes de nos clients professionnels, nous développons des solutions expertes, faciles à utiliser, pour rendre leur travail quotidien plus efficace. Il faut que chaque euro investi sur notre plateforme ait un impact concret sur leur business, et pour cela nous allons investir massivement pour générer des contacts toujours plus qualifiés. » explique **Aurélien Flament, Directeur leboncoin immo**

Avec sa nouvelle offre, leboncoin immo pose un jalon inédit sur le marché immobilier. Portée par une audience de référence, l'offre renforce d'abord la visibilité des annonces avec des visuels enrichis et une place prioritaire dans les résultats de recherche. Elle s'appuie ensuite sur un dispositif intelligent de remontées, automatisées par l'IA ou déclenchées à l'initiative du professionnel selon le moment opportun, et sur des emailings dédiés à chaque mandat exclusif. Enfin, elle facilite la mise en relation et la transformation grâce à l'accès direct aux

vendeurs intentionnistes, aux notifications d'appels manqués et à la messagerie instantanée.

- **L'intelligence artificielle, un levier stratégique au service de la performance...**

L'intelligence artificielle prend une place croissante dans la stratégie de développement du boncoin immo, avec un objectif clair : aider les professionnels à optimiser leurs performances commerciales. Elle permet de mieux qualifier les leads, d'affiner les recommandations et de renforcer la relation client grâce à l'automatisation de certaines tâches et à un meilleur suivi des opportunités.

Avec 14M de Français qui se rendent chaque mois sur leboncoin immo et 2/3 des agences immobilières françaises présentes sur la plateforme, leboncoin dispose d'informations uniques **sur le marché**. Cette richesse permet d'analyser finement les dynamiques locales et de croiser ces observations avec les performances individuelles des professionnels.

Concrètement, l'IA agit comme un **véritable copilote** : elle fournit des analyses personnalisées, aide à estimer correctement un bien, simplifie des indicateurs complexes et propose des améliorations en temps réel sur les annonces. Par exemple, à terme elle sera capable de choisir la photo la plus performante.

Elle accompagne ainsi les professionnels dans leurs choix quotidiens, en renforçant leur expertise et en maximisant leur efficacité dans un marché exigeant.

- **... autant que l'humain et les rencontres**

Au-delà de l'évolution de son offre de services, leboncoin immo intensifie en 2025 ses actions à destination des professionnels de l'immobilier. L'objectif est clair : accompagner concrètement les acteurs du secteur, en phase avec leurs réalités de terrain, en créant des espaces d'échange, de formation et de collaboration.

Dans cette perspective, leboncoin immo multiplie les événements partout en France, avec des formats adaptés aux différents profils du secteur :

« **Les Bonnes Rencontres** » : déjeuners-conférences réunissant des experts du marché autour de thématiques-clés (intelligence artificielle, tendances économiques, stratégie digitale, etc.).

« **La Bonne Data** » : petits-déjeuners dédiés à l'analyse des données immobilières issues du boncoin, pour éclairer les prises de décisions locales.

Webinaires pratiques : sessions en ligne centrées sur la bonne utilisation des outils disponibles pour optimiser la visibilité des annonces.

Cette dynamique de proximité s'inscrit également dans la création du « **Cercle de l'immo** ». Lancé en juin 2025, le « Cercle de l'immo » est une nouvelle communauté ouverte à tous les professionnels de l'immobilier, clients ou non. Elle a vocation à instaurer un dialogue direct entre leboncoin et les acteurs du terrain avec des enquêtes régulières, des interviews et des études qui permettent de recueillir les attentes du secteur.

« Avec le Cercle de l'Immo, leboncoin franchit une étape clé : instaurer un dispositif inédit d'écoute continue des professionnels, avec déjà plus de 500 panélistes actifs et engagés. Cette mécanique collaborative nous permet d'anticiper les besoins, d'adapter notre offre et de consolider notre rôle de partenaire de référence. » , souligne **Aurélien Flament**,

Directeur leboncoin immo

En combinant l'évolution de ses offres, une présence active sur le terrain et la structuration d'une communauté d'expertise, leboncoin immo affirme sa volonté de ne pas seulement être un prestataire, mais un partenaire du secteur. Il entend assumer pleinement son rôle de partenaire stratégique, à l'écoute, engagé et mobilisé, au service de la performance des professionnels de l'immobilier et, plus largement, des projets de vie des Français.

À propos du boncoin

leboncoin, 1er site de vente entre particuliers en France, est leader sur les marchés de l'immobilier, de l'automobile, et acteur clé de la location de vacances et de l'emploi. Plébiscité chaque mois par près de 29 millions de visiteurs uniques (1), il est 2ème au classement des plateformes e-commerce (2). Il est Marque Préférée des Français (3) pour les catégories site immobilier, site de vente de véhicules et site de seconde main. leboncoin a pour filiales Agriaaffaires (matériel agricole), MachineryZone (B.T.P.), Truckscorner (Poids lourds), et L'argus (auto).

(1)MédiamétrieNetRatings ; (2) Fevad; (3) MARQUE PREFEREE DES FRANCAIS®

Contact presse : presse.leboncoin@adevinta.com