

## **Innovation Green-Acres : l’algorithme prédictif de la performance des annonces**

[www.Green-Acres.com](http://www.Green-Acres.com), le site immobilier français leader des annonces de vente internationales, vient de développer le premier algorithme prédictif de la performance des annonces. En plein climat de rébellion des professionnels, l’objectif est d’optimiser le volume de contacts reçus par ses clients pour un budget donné, tout en laissant les internautes choisir eux-mêmes les annonces “qui marchent”.

### **Le premier algorithme prédictif français sur le marché de la petite annonce**

L’algorithme de Green-Acres calcule les probabilités qu’a une annonce de recevoir des contacts, en tenant compte de critères comme la localisation, le prix, la surface mais aussi le nombre de photos, le nombre d’annonces concurrentes, les visites sur l’annonce et le nombre de contacts déjà pris. C’est une approche nouvelle qui facilite le travail de l’agent immobilier. Le but est d’anticiper le volume de trafic que peut recevoir une annonce donnée et donc ses chances de générer des contacts.

### **Une véritable offre à la performance sur fond de révolte des professionnels**

Le but de Green-Acres est de servir un maximum de contacts à budget fixe pour un client. Le contexte commercial de la petite annonce immobilière est tendu, pour preuve le lancement de Bien’lci, portail créé pour et par des professionnels pourtant concurrents. Les agences, ayant l’habitude de payer un prix à l’annonce, limitent leur parution et focalisent leur budget sur les annonces qui marchent le mieux au lieu de publier tout leur catalogue.

Avec son offre au contact Green-Acres revient aux fondamentaux : l’agent immobilier cherche des clients, pas des pages vues. Mais il travaille avec une contrainte budgétaire forte et veut pouvoir planifier ses besoins en trésorerie, contradictoire avec un paiement au contact qui est par nature aléatoire. L’algorithme de Green-Acres avec ses calculs prédictifs apportent une réponse à ces deux contraintes a priori opposées : une offre qui soit à la fois orientée performance avec un budget mensuel fixé par l’agence.

*“En investissant dans cet algorithme prédictif, Green-Acres s’est donné les moyens d’ajuster la visibilité des annonces afin de servir correctement chaque client en fonction de son budget. Aujourd’hui, les probabilités qu’un client qui fournit suffisamment d’annonces à Green-Acres n’ait aucun contact sont nulles, simple souci de cohérence avec notre promesse d’efficacité”* explique Benoit Galy, fondateur et DG de Green-Acres.

## **Un meilleur service pour l'internaute et pour le professionnel**

L'algorithme est invisible pour l'internaute qui se trouve finalement face à un plus grand choix d'annonces. C'est l'internaute, qu'il soit français, anglais, russe ou chinois, qui choisit les biens qui l'intéressent, et non plus l'agent immobilier qui doit trier les annonces qui plairont.

De son côté, l'agent immobilier gagne du temps, plus besoin de faire une sélection, et de l'argent, plus besoin de payer la diffusion des annonces qui ne marchent pas.

A l'avenir, les résultats de l'algorithme sur le potentiel de performance de leurs annonces seront partagés dans l'espace Agence des clients. Mais ces résultats sont propres à Green-Acres dont le trafic est unique, en ce sens que 50% des visites sont des recherches actives en provenance de pays étrangers. *“Raison de plus pour laquelle nous avons voulu un système où on peut dire à nos clients : c'est simple, diffusez tout, les internautes font leur choix et l'algorithme se charge pour vous d'optimiser les retours”* conclue Benoît Galy.

### **A propos de Green-Acres**

Green-Acres, c'est l'histoire du site français indépendant qui décida de traduire ses 140 000 annonces de maisons à vendre dans 18 langues, 28 devises et 12 pays, pour que tout le monde puisse trouver la maison de ses rêves. Et y habiter happily ever after.

Contact presse : Antoine Veret, [antoine.veret@green-acres.com](mailto:antoine.veret@green-acres.com)