

SIANA, le 1^{er} copilote IA à destination des conseillers immobiliers

Lundi 21 octobre 2024. La startup Siana, nouvel acteur de la proptech française, dévoile aujourd'hui SIANA, une application mobile et web qui va révolutionner le quotidien des conseillers immobiliers en simplifiant et en automatisant leur travail grâce à l'intelligence artificielle, leur permettant ainsi de se concentrer sur la transaction et la satisfaction client. D'ores et déjà utilisée par les équipes du Club Siello, de LGC 66 Immobilier et de FREDÉLION Immobilier, SIANA est le 1^{er} copilote IA conçu spécifiquement pour la transaction immobilière. Commercialisé en mode SAAS, SIANA est aujourd'hui officiellement lancé et est disponible à l'essai gratuitement durant sa phase de lancement pour tous les conseillers immobiliers exerçant en France, qu'ils soient indépendants ou rattachés à un grand réseau. <https://siana.app/>

[Visuels HD](#) | Contact Presse : francois.cosme@cosme-communication.com / 07 69 68 64 02



La mission de la startup Siana et de son équipe : faciliter la vie des conseillers dans un environnement en pleine mutation

Fondé en septembre 2023 par **Valentin Cordier (CEO, cofondateur de Maison Oaxaca et Comet)**, **Augustin Cousin (CPO, ancien Head of Product chez Money Walkie)** et **Thomas Delobel (CTO, cofondateur de VIBES et PACO)**, la startup Siana s'est donnée pour mission de répondre à 3 problématiques du marché immobilier en France :

1. Le marché devient freelance : avec une augmentation de plus de 30 000 freelances en cinq ans, le profil des acteurs du marché de l'immobilier se transforme rapidement
2. La complexité des transactions : malgré l'essor des plateformes de particulier à particulier, 70 % des ventes sont toujours réalisées par des professionnels, soulignant l'importance de l'intervention humaine et de l'expertise des professionnels
3. Le manque de performance des mandataires : souvent entravés par des outils inadéquats et des processus inefficaces, les mandataires actuels peinent à être performants sur un marché qui reste tendu

Dès son lancement, Siana a fait le choix de se positionner sur le développement en interne d'une suite d'outils digitaux qui serait à même d'être un véritable copilote intelligent pour les conseillers immobiliers, qu'ils soient petits indépendants ou rattachés à un grand réseau. Nourri par l'IA et intégré au sein d'un logiciel CRM maison, cet outil a continué d'évoluer et s'est nourri des retours de ses premiers utilisateurs durant cette phase de développement. Encouragée par les évaluations très positives de professionnels du secteur et face aux gains conséquents de performance obtenus par les utilisateurs de l'outil, l'équipe dirigeante de Siana a décidé de **valider le potentiel commercial de cet outil en développant une offre SAAS à destination de toute la profession immobilière en France**. Ainsi est né SIANA, le 1er copilote IA à destination des conseillers immobiliers.

Sous forme d'application mobile et web, SIANA révolutionne d'ores et déjà le quotidien des professionnels de l'immobilier en simplifiant et en automatisant leur travail grâce à l'intelligence artificielle. SIANA est ainsi **utilisé depuis plusieurs mois par les conseillers immobiliers du Club Siello, de LGC 66 Immobilier et de FREDÉLION Immobilier**. Avec son lancement officiel, SIANA est dès à présent disponible pour l'ensemble des acteurs de la filière immobilière en France et durant sa phase de lancement, l'outil et ses premières fonctionnalités sont gratuits pour tous les conseillers immobiliers, qu'ils soient indépendants ou rattachés à un grand réseau.

SIANA : le 1^{er} copilote IA pour simplifier et optimiser l'immobilier

La proposition de valeur de SIANA réside dans sa capacité à **permettre aux conseillers immobiliers d'automatiser leurs tâches répétitives du quotidien, d'organiser leurs données et de fournir à partir de celles-ci des recommandations personnalisées d'actions qui leur permettront de booster leur performance commerciale**. En allégeant la charge administrative des conseillers, SIANA leur permet aussi de passer plus de temps sur le volet opérationnel de leur métier, de traiter plus de dossiers et donc de conclure plus de transactions. SIANA est aussi **capable de se connecter à tous les outils que les conseillers immobiliers utilisent déjà, comme PriceHubble, MyNotary, Meero, WhatsApp, Gmail ou encore Slack**. SIANA est donc un outil clé-en-main et dont l'intégration dans le quotidien des acteurs de l'immobilier est simple et ne nécessite pas de formation complexe ou de connaissances approfondies en technologie.

Valentin Cordier, CEO de Siana : *"La majorité des conseillers immobiliers utilisent 4 à 5 outils simultanément, mais n'exploitent que 10 % de leur potentiel, faute de temps, de formation, et parce que la valeur ajoutée de ces outils est parfois mal comprise. Leur complexité freine souvent une exploitation complète des données, ce qui représente un défi pour tous les professionnels de l'immobilier, qui peinent à en tirer pleinement parti. SIANA a été conçu pour leur apporter une solution technologique performante, sans besoin de formation et sans la complexité associée aux outils numériques. Son objectif est de permettre à chaque conseiller immobilier, quel que soit son niveau de compétence digitale, de tirer parti de l'IA."*

Augustin Cousin, CPO de Siana : *"Nous avons voulu que SIANA soit un outil réellement accessible. Pas besoin de maîtriser les prompts d'IA ou d'apprendre à capturer les données, SIANA fonctionne comme un copilote et s'occupe de tout, laissant aux conseillers la liberté de se concentrer sur leur cœur de métier."*

A noter que les équipes de Siana seront par ailleurs **présentes à la grande messe de l'immobilier, le Salon RENT, qui se tiendra à Paris du 6 au 7 novembre 2024**. Une démo live de SIANA sera présentée durant le salon afin d'évangéliser sur les bénéfices concrets que permet d'obtenir l'IA au quotidien pour les conseillers immobiliers.

À PROPOS DE SIANA

SIANA est un copilote IA tout-en-1 qui s'adapte pour maximiser la performance des agents immobiliers. Le résultat : moins d'efforts, plus d'impact. Cet outil puissant capte et centralise les données, fournit des informations pour trouver et convertir des mandats, s'intègre à tous les outils immobiliers, permettant ainsi aux conseillers de se concentrer sur la transaction et la satisfaction client. <https://siana.app/>