

Cogedim accélère l'intégration de l'IA agentique avec Kleio dans son parcours client immobilier

Cogedim, référence du logement neuf en France, déploie la plateforme d'IA agentique développée par Kleio pour faire évoluer son parcours client web. Intégrée au chat en ligne du site après plusieurs mois d'évaluation et d'itérations, la solution a été retenue pour la profondeur de sa qualification et la pertinence de ses recommandations, en remplacement du dispositif existant. Elle permet de qualifier en temps réel les projets des internautes, de proposer des biens adaptés et de fluidifier la mise en relation avec les équipes commerciales. Cette évolution s'inscrit dans la stratégie de Cogedim visant à enrichir l'expérience client et à renforcer la personnalisation des parcours grâce à l'intelligence artificielle.

Répondre à la complexité croissante des parcours d'achat dans l'immobilier neuf

Dans l'immobilier neuf, un projet d'achat ne se résume jamais à une surface et un budget. Une intention réelle combine des critères immobiliers (typologie, localisation, exposition, livraison, plan) et des critères de financement déterminants : PTZ ou TVA réduite pour l'accession, statut LMNP ou dispositif Jeanbrun pour l'investissement locatif, chacun avec ses propres conditions. C'est précisément ce défi que les filtres et formulaires classiques ne parviennent pas à relever : faire correspondre des intentions d'achat complexes à une offre très riche, composée de centaines de programmes et de milliers de lots, chacun avec ses prix, sa disponibilité, ses plans et ses conditions d'éligibilité.

Une nouvelle approche de la qualification et de la recommandation immobilière par l'IA

La force de la plateforme tient à sa capacité à rassembler des données aujourd'hui dispersées : informations sur les programmes et les lots (plans, prix, disponibilité), documents commerciaux et sources extérieures (géographie, transports, écoles, dispositifs et règles fiscales). Ces informations vivent habituellement dans des outils séparés ; Kleio les réunit pour que ses agents IA puissent vraiment les exploiter. C'est ce travail de mise en cohérence, et non un simple robot de conversation posé sur un catalogue, qui permet de guider l'acquéreur et de lui recommander les offres les plus pertinentes en temps réel.

Un agent IA au service de la qualification et de la recommandation client

Chaque prospect dialogue avec un agent IA qui qualifie son projet en langage naturel, sur l'ensemble des dimensions qui comptent : profil (résidence principale, primo-accession, résidence secondaire, investissement locatif ou démembrement), objectif patrimonial, budget, localisation (ville, département, région), typologie et nombre de pièces, type de bien, dispositif de financement visé et horizon de disponibilité. L'agent raisonne simultanément sur les critères immobiliers et l'éligibilité aux dispositifs, fait émerger les biens qui correspondent réellement et explique pourquoi. Pour un primo-

accédant, il identifie par exemple les programmes éligibles à la solution Access de Cogedim et en détaille les bénéfices ; pour un investisseur, les programmes éligibles à la solution Avantages.

Il personnalise la description du bien, répond en temps réel aux questions sur les prix, la disponibilité ou le financement, puis transmet aux conseillers des leads pleinement qualifiés. Il identifie également les profils sans projet immédiat, afin de ne mobiliser les équipes commerciales qu'à bon escient.

Un partenariat structurant au service de la transformation du parcours d'achat immobilier

Ce déploiement fait suite à un processus d'évaluation approfondi mené par les équipes Cogedim, au cours duquel plusieurs solutions ont été testées et comparées. La plateforme Kleio s'est distinguée par la précision de sa qualification, la qualité de ses recommandations et la maîtrise de ses coûts. Ce premier cas d'usage confirme la valeur de l'IA agentique dans le parcours d'achat immobilier. Cogedim et Kleio explorent d'ores et déjà de nouveaux cas d'usage afin d'enrichir et d'optimiser l'expérience client.

« Chez Cogedim, chaque projet d'achat est unique : résidence principale, investissement, primo-accession... les profils, les dispositifs de financement et les attentes de nos clients sont extrêmement variés. Nous avons fait le choix d'intégrer l'IA agentique à notre parcours digital pour offrir à chacun un accompagnement personnalisé, dès le premier clic. Nos conseillers restent au cœur de la relation : cette technologie leur permet de se concentrer sur les moments à forte valeur ajoutée. »

Chrystèle Marchand, Directrice Stratégie Commerciale, Marketing et Communication, Cogedim

« Dans les ventes complexes, la qualité d'une IA se joue d'abord sur la donnée qu'elle exploite, bien plus que sur sa capacité à dialoguer. Tout l'enjeu n'est pas de réunir les données biens, clients et documents commerciaux, mais de les retravailler pour les rendre réellement exploitables par nos agents IA. C'est ce qui leur permet de comprendre un projet d'achat dans toute sa complexité, critères immobiliers comme montage de financement, et de recommander le bon bien au bon moment, avec un retour sur investissement pour Cogedim. Notre IA augmente les conseillers : elle leur transmet des projets pleinement qualifiés et les libère pour les moments où leur expertise fait la différence. »

Philippe Wellens, Co-fondateur et CEO, Kleio

À propos de Cogedim

Marque résidentielle du groupe Altarea, Cogedim est l'un des premiers promoteurs immobiliers en France. Présent sur l'ensemble du territoire, le groupe développe chaque année des milliers de logements neufs, en accession comme en investissement, et accompagne ses clients de la recherche du bien jusqu'à la remise des clés.

Visiter le site web : www.cogedim.com

À propos de Kleio

Kleio développe une plateforme d'IA agentique conçue pour les ventes complexes. Ses agents comprennent les intentions exprimées en langage naturel pour recommander les meilleurs produits en ligne, augmentent les conseillers commerciaux pour démultiplier leur impact, et automatisent les tâches répétitives (ex : devis, relances, prises de rendez-vous). La plateforme orchestre déjà des centaines de milliers de conversations tous les mois, formule des

recommandations à partir de combinaisons portant sur plusieurs centaines de millions de produits et traite un volume croissant de transactions.

Fondée en 2023 par d'anciens de C3 AI, Kleio vise à devenir le système d'IA de référence de l'ère du commerce agentique.

Plus d'informations : www.kleio.ai

Contacts presse

ALTAREA

Denise Rodrigues-Viellard, Responsable relations presse
06 37 36 24 14 | drodrigues@altarea.com

HOPSCOTCH PR

Victoire Desangles, Senior Account Executive
06 45 38 98 05 | vdesangles@hopscotch.one