

"Les annonces intégrant des visuels 3D génèrent 87% de vues supplémentaires."

Plusieurs sources, souvent basées sur des données de plateformes immobilières majeures ou des études de marché, corroborent ce chiffre :

- **Realtor.com / Snappr / Walkly** : Un rapport de **Realtor.com**, fréquemment cité par des articles de l'industrie (comme sur Snappr ou Walkly), indique que "les annonces immobilières avec des visites virtuelles reçoivent **87% plus de vues** que les annonces sans visites."
 - [Source : The rise of virtual tours for real estate | Snappr For Enterprise Blog](#)
 - [Source : The rise of virtual property tours - Walkly Video Walkthroughs](#)
- **Bella Virtual Staging / REsimpli** : Ces plateformes mentionnent également que "les propriétés commercialisées avec des visites 3D reçoivent **87% plus de vues** par rapport à celles sans."
 - [Source : The Impact of 3D Visualization on Real Estate Sales - Bella Virtual Staging](#)
 - [Source : 89+ Real Estate Marketing Statistics & Trends to Watch in 2025 - REsimpli](#)

2. "Les prospects consacrent entre 5 et 10 fois plus de temps à explorer un bien équipé d'une visite virtuelle ou d'une animation 3D."

Cette statistique est également bien documentée :

- **Walkly Video Walkthroughs** : Une étude citée par Walkly a révélé que "les visiteurs de sites web restent sur un site avec des visites virtuelles **cinq à dix fois plus longtemps** que les sites sans visites virtuelles."
 - [Source : The rise of virtual property tours - Walkly Video Walkthroughs](#)
- **Bella Virtual Staging** : Cet article mentionne que "les acheteurs passent **5 à 10 fois plus de temps** sur les sites présentant des listes 3D ou interactives."
 - [Source : The Impact of 3D Visualization on Real Estate Sales - Bella Virtual Staging](#)