

Bienvenue chez StreetHome

Votre guide de démarrage

Tout ce qu'il faut savoir pour vos premières semaines

Vos trois premières actions

StreetHome détecte les propriétaires susceptibles de vendre avant qu'ils ne contactent une agence, puis vous accompagne jusqu'à la signature du mandat. Voici par quoi commencer.

1 Connectez-vous à votre CRM

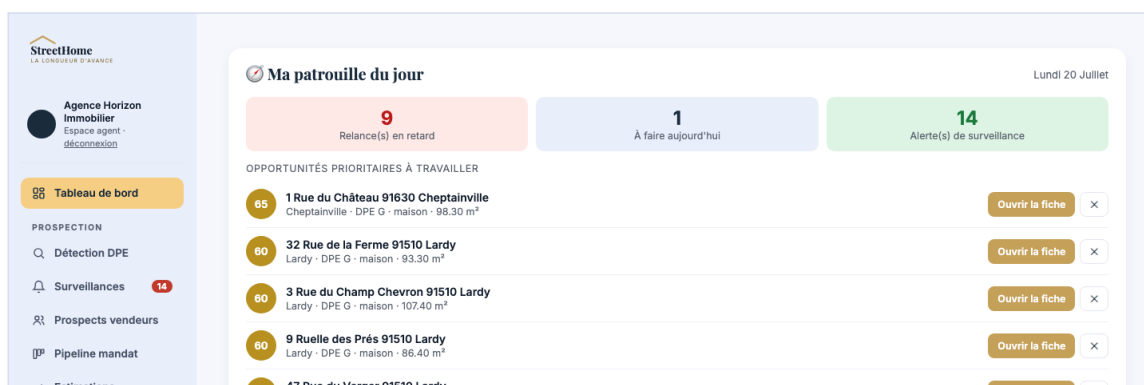
Vous avez reçu par e-mail l'adresse de votre espace et vos identifiants. Ajoutez-la à vos favoris, c'est là que tout se passe.

2 Vérifiez votre secteur

Menu Réglages. Votre secteur détermine les biens que vous recevez : communes ou département selon votre formule. Une erreur ici, et vous prospectez au mauvais endroit.

3 Ouvrez la Détection DPE

C'est le cœur de l'outil. Vous y trouvez les logements énergivores de votre zone, classés par potentiel. Commencez par les mieux notés.



Le tableau de bord : votre patrouille du jour, les relances en retard et les alertes.

Bon à savoir

- Le CRM s'installe sur votre téléphone comme une application : menu Réglages, puis Téléchargement.
- Vos données sont mises à jour chaque semaine à partir des bases publiques officielles.

TROUVER

Repérer les futurs vendeurs

Un logement mal classé au DPE coûte cher à son propriétaire, se loue moins bien et se vendra moins facilement demain. C'est souvent le déclencheur d'une décision de vente. StreetHome vous signale ces biens avant tout le monde.

Détection DPE

La liste des logements classés F ou G de votre secteur, avec un score d'opportunité. Filtrez par commune, par surface, par étiquette. Un clic transforme une ligne en prospect dans votre CRM.



Le menu de gauche reste identique partout : c'est votre point de repère.

Surveillances

Suivez un bien précis et soyez prévenu dès qu'il bouge.

Pige manuelle

Notez les annonces de particuliers que vous repérez. Elles rejoignent vos prospects et suivent le même circuit de relance.

Itinéraire

Sélectionnez plusieurs adresses, StreetHome construit votre tournée et l'ouvre dans votre GPS. Utile pour grouper vos passages terrain sur une demi-journée.

COMPRENDRE

Le dossier complet du bien

C'est ce qui distingue StreetHome. Sur chaque fiche prospect, l'onglet **Données du bien** rassemble en un clic ce que vous mettriez une heure à chercher sur six sites différents.

Informations
Données du bien
Prix & Commission
Publication
Suivi & Historique

Données du bien

DONNÉES ENRICHIES

Dernière récupération : 20/07/2026 à 12:58 · Sources : API Adresse, DVF, Géorisques, Cadastre IGN, Géoportail Urbanisme, OpenStreetMap, Éducation nationale

Actualiser les données
Rapport PDF
🔍 Créer une prospection

Localisation et vues

Adresse normalisée

Code postal

Code INSEE

Coordonnées

2 Impasse des Roses 91610 Ballan
91610
91045
48.53332, 2.37473

L'onglet *Données du bien* une fois l'enrichissement lancé : les sources utilisées sont listées en haut, et chaque bloc se déplie.

Localisation et vue aérienne	Adresse normalisée, coordonnées et vue du ciel.
Ventes comparables	Les transactions réelles autour du bien, par rayon et par période.
Estimation automatique	Une fourchette calculée sur les ventes du secteur, avec sa fiabilité.
Parcelle cadastrale	Références, surface et contours du terrain.
Risques et environnement	Inondation, argiles, sites pollués, radon.
Urbanisme et PLU	Zonage, règles applicables, servitudes.
Vie du quartier	Écoles, commerces et services autour de l'adresse.
Connectivité	Éligibilité fibre et couverture réseau.
Concurrence	Les biens déjà en vente dans le secteur.
Chronologie du bien	Son historique connu : DPE, transactions, mises en vente.

Pourquoi c'est important en rendez-vous

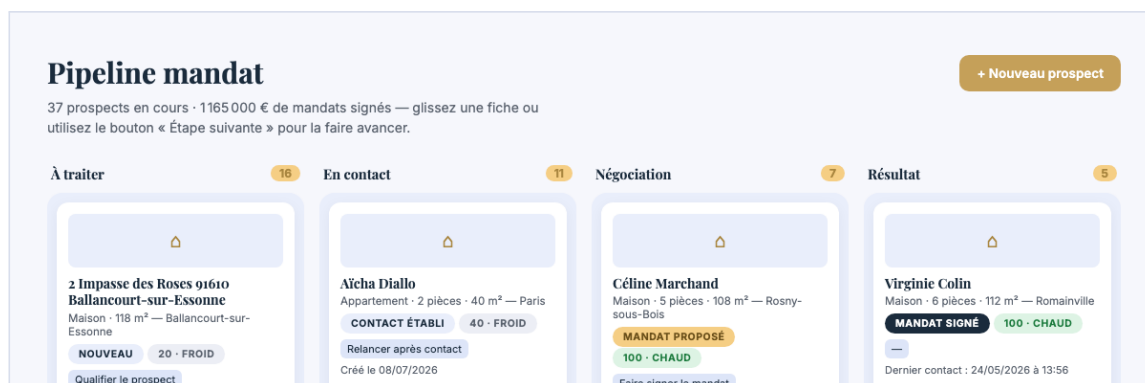
- Toutes ces données viennent de sources publiques officielles : ADEME, DVF, IGN, Géorisques.
- Elles sont vérifiables, donc utilisables devant un vendeur pour justifier votre analyse.
- Cliquez sur « Enrichir les données du bien » pour lancer la collecte sur une fiche.

CONVERTIR

Du contact au mandat signé

Pipeline mandat

Vos prospects en colonnes, du premier contact à la signature. Faites glisser une fiche pour la faire avancer. En un coup d'œil, vous voyez où en est votre portefeuille.



Chaque colonne est une étape. Une fiche se glisse de l'une à l'autre.

Estimations

Préparez vos estimations et suivez l'écart entre le prix souhaité par le vendeur et votre analyse. C'est souvent là que se joue la négociation du mandat.

Estimations

Préparez une estimation, suivez son statut et transformez-la en mandat.

Créer une estimation

VENDEUR	VILLE / BIEN	PRIX SOUHAITÉ	EST. HAUTE	PRIX RECOMMANDÉ	ÉCART	COMMISSION	STATUT
2 Impasse des Roses 91610 Ballancourt-sur-Essonne Qualifier le prospect	Ballancourt-sur-Essonne Maison · 118 m²	—	390 000 €	350 000 €	—	15 600 €	À PRÉPARER
14 Rue Bordes 91610 Ballancourt-sur-Essonne Qualifier le prospect	Ballancourt-sur-Essonne Maison · 57 m²	187 463 €	187 463 €	170 000 €	+10 %	9 373 €	À PRÉPARER
6 Rue Bordes 91610 Ballancourt-sur-Essonne	Ballancourt-sur-Essonne	—	329 000 €	295 000 €	—	13 160 €	À PRÉPARER

La colonne Écart montre d'un coup d'œil où le prix souhaité s'éloigne de votre analyse.

Acquéreurs

Votre fichier d'acheteurs et leurs critères. StreetHome rapproche automatiquement vos biens des acquéreurs qui correspondent.

Relances et scripts

Des modèles de messages et des trames d'appel prêts à l'emploi, personnalisables dans Réglages. Un prospect tiède relancé au bon moment vaut mieux qu'un nouveau contact.

L'erreur la plus fréquente

- Créer des fiches sans jamais programmer de relance. Un prospect sans prochaine action est un prospect perdu : utilisez les Tâches à chaque échange.

ORGANISER

Votre quotidien

Tableau de bord — vos priorités du jour et vos objectifs.

Tâches — ce qu'il reste à faire, avec les retards en évidence.

Calendrier — vos rendez-vous, synchronisables avec votre agenda habituel.

Post-it — les notes rapides qu'on griffonne entre deux appels.

Statistiques — votre activité réelle : contacts, estimations, mandats.

Tâches

Rappel automatique par e-mail chaque matin. Cliquez une tâche pour afficher le script conseillé.

EN RETARD	AUJOURD'HUI	DEMAIN	CETTE SEMAINE	TERMINÉES
9	1	1	4	0

Nouvelle tâche : Rappel M. Martin

Échéance : 20/07/2026

Heure : --:--

Priorité : Moyenne

Note (optionnel)

Ajouter

L'écran Tâches : les retards apparaissent en premier.

VOTRE VITRINE

Le mini-site agent

Chaque compte dispose d'un site public à son nom. Les biens que vous validez y apparaissent automatiquement, sans aucune manipulation. Vous avez une vitrine professionnelle à envoyer à vos vendeurs, même sans site internet.

Personnalisez son adresse, ses couleurs et son contenu dans Réglages, onglet Mini-site.

EN ÉQUIPE

Si vous êtes une agence

Avec la formule Agence, chaque négociateur reçoit son propre secteur et ne voit que ses biens. Le responsable garde la vue d'ensemble grâce au tableau de bord Équipe, échange avec ses agents via la messagerie interne, et peut donner un accès dédié au secrétariat.

PERSONNALISER

Adapter StreetHome à votre façon de travailler

Toutes les fonctionnalités sont incluses dans toutes les formules. Ce qui change d'une formule à l'autre, c'est la taille de votre secteur et le nombre d'utilisateurs.

1 Modules

Réglages, onglet Modules. Éteignez ce que vous n'utilisez pas : les entrées disparaissent du menu et l'outil s'allège. Rien n'est supprimé, vous pouvez tout rallumer.

2 Notifications

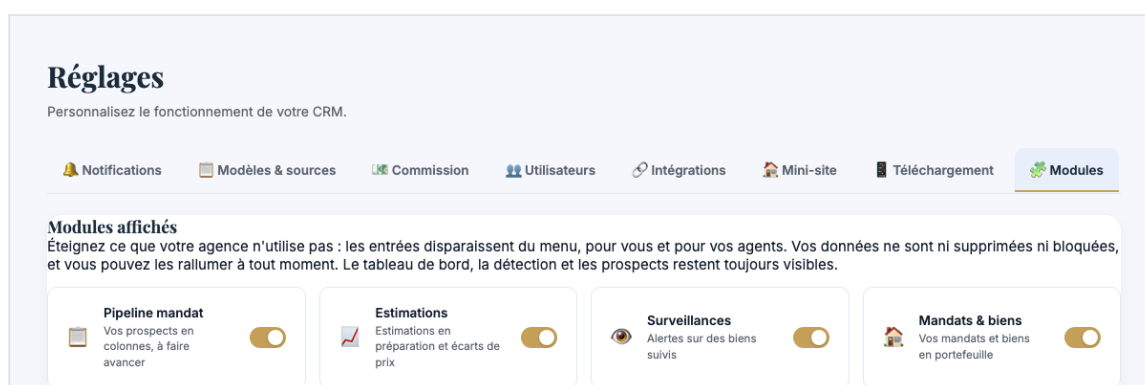
Choisissez l'heure de votre rappel quotidien et les jours où vous voulez le recevoir.

3 Commission

Renseignez vos taux par type de bien pour que vos estimations de rémunération soient justes.

4 Modèles et sources

Adaptez les messages de relance à votre ton. Ce sont vos mots qui convertissent, pas les nôtres.



Réglages : chaque module s'allume ou s'éteint d'un clic.

UNE QUESTION

Nous sommes là

Le menu **Support** de votre CRM ouvre une conversation directe avec notre équipe. Vous pouvez y joindre une capture d'écran, c'est souvent le plus rapide pour être compris.

Vous pouvez aussi écrire à contact@streethome.fr.

Pour aller plus loin

- L'Observatoire StreetHome publie chaque mois des études sur l'état du parc immobilier, commune par commune : streethome.fr/observatoire
- Nos articles de prospection sont sur streethome.fr/blog