

VENDRE UN BIEN EN 2026

Vos acheteurs posent leurs questions à **ChatGPT**. Soyez la réponse.

De plus en plus d'acheteurs préparent leur projet avec une IA avant même de contacter une agence. **Avec Wispra, le bien de votre vendeur devient une histoire que ces IA comprennent et recommandent.** Voici comment, en 3 étapes simples.

LA STORY REVIEW, CÔTÉ VENDEUR



ÉTAPE 1 · 5 MINUTES

Votre vendeur raconte son bien

Pourquoi il l'a aimé, le quartier, les bons moments, ce qui le rend unique. À l'oral ou à l'écrit, au choix. Pas de formulaire compliqué.



ÉTAPE 2 · AUTOMATIQUE

Wispra met son histoire en forme

L'IA structure ce témoignage en un contenu riche et fiable, bien plus parlant qu'une simple annonce. Vous validez avant publication.



ÉTAPE 3 · DIFFUSION

Le bien devient visible là où ça compte

Sur Google et dans les réponses de ChatGPT, Claude, Gemini et Perplexity. Là où vos acheteurs cherchent désormais.

Prenez une longueur d'avance pendant qu'elle compte encore.

UNE ANNONCE CLASSIQUE

- × Quelques photos et une description type
- × Noyée parmi des milliers d'autres
- × Ignorée par les IA, qui ne savent pas quoi en dire

UN BIEN SUR WISPRA

- ✓ Une vraie histoire, racontée par le vendeur
- ✓ Un contenu que personne d'autre n'a
- ✓ Compris et recommandé par les IA et Google

Google bascule vers l'IA. Soyez prêt avant vos concurrents.



Google affiche déjà ses réponses IA en haut des recherches, et les assistants comme ChatGPT deviennent un réflexe. **Les biens préparés pour ce nouveau monde seront cités en premier.** Proposer Wispra à votre vendeur, c'est lui offrir cette avance, et la prendre pour votre agence.

Un acheteur demande à ChatGPT : « Trouve-moi un T3 avec du cachet et du calme dans ce quartier. »

Sans Wispra, votre bien n'apparaît pas. Avec la Story Review du vendeur qui décrit justement le cachet et le calme, **l'IA le reconnaît et le propose.**

Parlons-en sur vos biens en cours.

Une démo concrète, sur un mandat réel. Contactez-nous.