

Un site innovant au service des CGP

Lancé en juillet dernier, le site lemondeimmopro.com souhaite se différencier en étant une passerelle entre les promoteurs immobiliers et leurs partenaires. Gratuit pour les CGP qui touchent 100% de leurs honoraires, il offre des outils innovants qui leur permettent de valoriser leur approche clientèle.

Véritable passerelle entre les promoteurs immobiliers et les conseils en gestion de patrimoine, le site lemondeimmopro.com a été fondé par Sihem Fellous, qui a fait l'ensemble de sa carrière professionnelle dans la promotion immobilière, tant nationale que régionale.

« Il ne s'agit pas d'une nouvelle plateforme de commercialisation, bien au contraire. Les intermédiaires perçoivent 100% de leurs honoraires. Les CGP, agents immobiliers ou encore mandataires ont une visibilité globale des promoteurs immobiliers, le site constituant une interface unique avec ces derniers, de la réservation au suivi des commissions », explique-t-elle.

→ Une passerelle entre promoteurs et conseillers

Les promoteurs immobiliers, moyennant un simple abonnement, développent ainsi leurs réseaux de prescripteurs sur l'ensemble du territoire. « Les promoteurs gardent, à la fois, la maîtrise de leurs clients, de leurs vendeurs et de leur finance ! Les coûts de commercialisation ne cessent d'augmenter, certaines plateformes de commercialisation prenant des honoraires sur des honoraires. La réglementation à venir sur leur plafonnement et la transparence conduisent à de nouvelles stratégies que nous mettons d'ores et déjà en œuvre. Avec nos solutions, les promoteurs et les partenaires sont gagnants », ajoute-t-elle.



Sihem Fellous, fondatrice de lemondeimmopro.com

Opérationnel depuis juillet dernier, le site compte déjà plus de deux cents résidences et 5 000 lots référencés ; trois cents nouveaux programmes sont prévus, d'ici à la fin de l'année. Les partenaires, qui n'ont qu'à s'inscrire gratuitement, bénéficient d'un outil comptant de très nombreuses innovations, allant de la présentation commerciale à la gestion de leur activité.

→ Une approche centrée sur le client

En effet, outre le fait que les partenaires ont accès à de nombreux promoteurs immobiliers tant nationaux, régionaux que locaux, ils sont mis en relation directe avec le responsable de la prescription, et disposent du premier outil de recherche axé sur les besoins du client et non uniquement sur les produits.

Ainsi, le CGP peut, face à son client à la recherche d'un investissement locatif ou d'une résidence principale, détecter les programmes ou les lots en indiquant les principaux critères de son choix.

Une simulation instantanée, financière et fiscale pour chaque logement pré-

« La réglementation à venir sur le plafonnement des honoraires et la transparence conduisent à de nouvelles stratégies que nous mettons d'ores et déjà en œuvre. Avec nos solutions, les promoteurs et les partenaires sont gagnants. »

senté, permet de connaître immédiatement la réduction d'impôt, la quote-part que paye le locataire, le capital au terme... Le site est enrichi d'un comparateur à dix-sept critères permettant d'amener le client à faire son choix final.

« Nous lançons également la géo-décision immobilière. Les partenaires ont ainsi une connaissance précise de l'environnement de chaque bien, quel que soit son emplacement ». Il sait ainsi où se situent les médecins, commerces, écoles, transports en commun, le temps passé à pied ou en voiture pour se rendre d'un point à un autre. « Les données permettent même de tout connaître de la qualité des réseaux numériques et du profil du voisinage ».

Toutes ces innovations ont pour but de permettre au professionnel d'être plus performant, et ce rapidement en face-à-face avec son client.

Plus encore, le professionnel bénéficie d'un CRM intégré permettant, une fois connecté, d'optionner, réserver, dénoncer, gérer ses commerciaux ou les honoraires en cours, sans avoir besoin d'aller sur le site de chaque promoteur ou de rentrer ses identifiants. ■