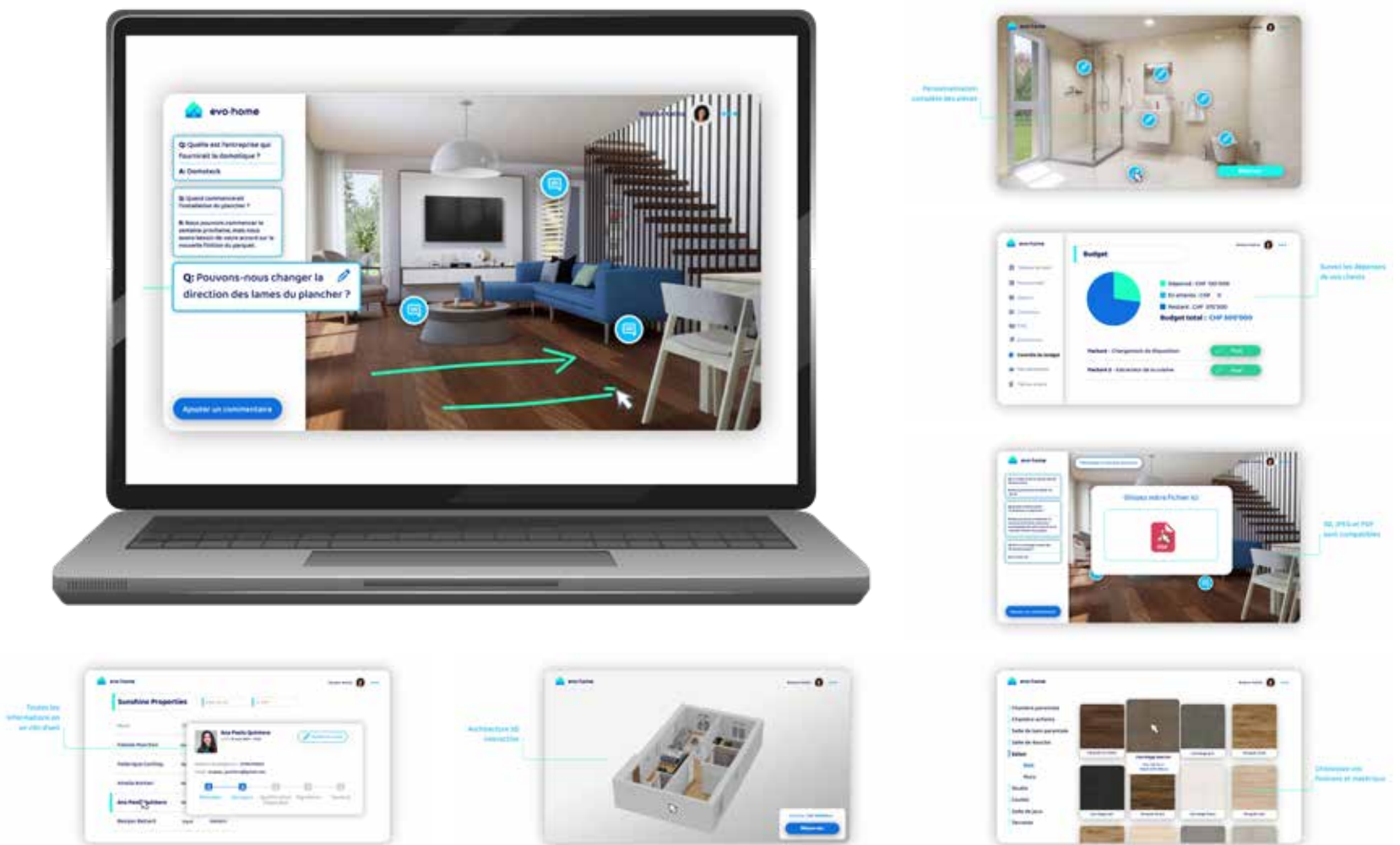


# AMÉNAGEMENT À LA CARTE

NUMÉRIQUE

SI LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER S'EST LONGTEMPS MONTRÉ TIMORÉ FACE À LA NUMÉRISATION, LA TENDANCE S'EST DÉSORMAIS LARGEMENT INVERSÉE. LES DIFFÉRENTS ACTEURS ONT RÉALISÉ L'INTÉRÊT QUE REPRÉSENTE LA DIGITALISATION DE LEURS ACTIVITÉS, NOTAMMENT DANS LA COMMERCIALISATION DES BIENS.



Les dernières décennies ont été marquées par un intérêt grandissant pour l'accession à la propriété. Malgré cette forte demande, « les promoteurs et développeurs ont besoin de soutien technologique pour faire face aux besoins des futurs acquéreurs, constate Sandro Medina, Managing Director de Evo home, société spécialisée dans le développement de solutions digitales immobilières en Suisse romande. Jusqu'à présent, les vendeurs ont beaucoup mis sur le marketing digital, or le processus de vente est plus complexe. L'objectif est d'aider le promoteur et le vendeur grâce à une visualisation des biens. » Une approche d'autant plus essentielle qu'une partie importante des ventes est aujourd'hui réalisée sur plan.

C'est dans ce contexte que Evo home, à l'origine déjà du premier configurateur de promotion développé en interne, a mis en place une gamme de services et de produits pensés pour les professionnels, mais aussi pour les particuliers. Cette gamme comprend une plateforme de gestion clients qui met l'accent sur le suivi des projets autant pour l'acquéreur que pour le constructeur et le promoteur. « Le client achète sur plan et après le passage chez le notaire, il lui reste en moyenne 18 mois jusqu'à la livraison de son bien. Cette période sera consacrée à son aménagement, ce qui se traduit par une multitude d'échanges entre le client et le courtier ou un conseiller travaillant pour le constructeur. Notre démarche vise à faciliter ce processus grâce à cette plateforme permettant de suivre toutes les étapes de la construction. » Les acquéreurs pourront ainsi avoir une idée claire de toutes les étapes à venir dans la phase de construction et une vision détaillée de leur budget, incluant toute modification éventuelle. Pour le client, la projection dans son futur logement, entièrement modulable,

offre un rendu photoréaliste. La prise de décision et la maîtrise du budget sont simplifiées puisqu'il est possible d'effectuer des changements de finitions et de matériaux en temps réel. Est-ce que l'on doit abattre ce mur ? Peut-on déplacer la cuisinière ? Autant de questions pour lesquelles le client obtient immédiatement une réponse sur la faisabilité et l'impact budgétaire. Par ailleurs, le futur propriétaire, qui a également accès au calendrier des visites et travaux et aux diverses notifications sur l'évolution du projet, bénéficie d'une connexion 7/7 jours et 24h/24 à son projet.

De leur côté, les équipes de vente peuvent optimiser l'organisation, permettant ainsi de diminuer les coûts et le temps investis dans la gestion quotidienne des opérations. « Une grande partie du travail d'un conseiller en PPE consiste souvent à répondre à des mails, à organiser des réunions et à établir d'interminables tableaux Excel plutôt que de se consacrer à des tâches auxquelles il peut apporter une réelle plus-value », constate Sandro Medina.

Avec cet outil qui offre une vision à 360° de chaque projet, Evo home s'adresse aux agences immobilières, promoteurs et entreprises de construction - « un secteur d'activité très demandeur de nouvelles technologies » - et cela, quelle que soit la taille de l'entreprise. « La plateforme convient aussi bien à un projet de deux villas qu'à un immeuble ou à un nouveau quartier. Elle est aussi adaptée aux surfaces commerciales. »

Odile Habel