

L'IMMOBILIER SE DIGITALISE

Evo Home active ses pouvoirs numériques

Avec ses dix collaborateurs, Evo Home - anciennement Wild Dots - propose des services de marketing et de communication, ainsi que des solutions sur mesure qui servent à la fois les professionnels (promoteurs, développeurs, entreprises de construction, etc.) et les particuliers. La société couvre toute la chaîne du processus d'achat immobilier, de la phase de lancement à la vente de biens neufs, en passant par leur commercialisation et le courtage. Sandro Medina, *Managing Director* d'Evo Home, répond à nos questions.

- Quel est le but d'Evo Home et comment a évolué votre société?

- Fondé en 2016 sous le nom de Wild Dots, Evo Home a pour objectif d'accompagner les entreprises actives dans l'immobilier, soucieuses d'intégrer les nouvelles technologies à leurs services. Nos outils numériques sont pensés pour faciliter la vente, tout en améliorant «l'expérience clients» des futurs propriétaires. Avec les compétences complémentaires de nos collaborateurs, notre offre s'est étoffée au fil du temps. Evo Home est le nom du premier configurateur de promotions (visualisation 3D) créé en interne il y a plusieurs années, devenu désormais un outil phare. Notre nouvelle identité est représentative des objectifs de notre société, notamment le développement de solutions personnalisées et évolutives. En 2021, ce sont plus de 33 projets qui ont été exécutés avec succès pour des clients œuvrant dans la promotion, le courtage et la construction.

- Vos produits s'organisent selon une suite logique. Est-ce la raison de votre croissance?

- Tout est lié: un projet immobilier bien présenté, attire des vues (*leads*), puis des visites et enfin occasionne des transactions. Pour ce faire, un marketing numérique soigné, une communication attrayante, des courtiers performants et une bonne gestion des informations sont nécessaires. La conjonction de ces composantes au sein d'une seule agence est notre force: si nos clients nous confient couramment l'ensemble de



Sandro Medina.

la démarche, ils nous sollicitent également pour l'une ou l'autre des étapes. Nous disposons donc d'une offre à tiroirs. De plus, comme les biens neufs sont très souvent vendus sur plans, les propriétaires doivent attendre des mois avant d'emménager. Retards, plus-values, relation compliquée avec les corps de métier, manque de transparence, etc. sont des sources d'anxiété. C'est pourquoi le dernier-né de nos produits est la plate-forme de gestion clients.

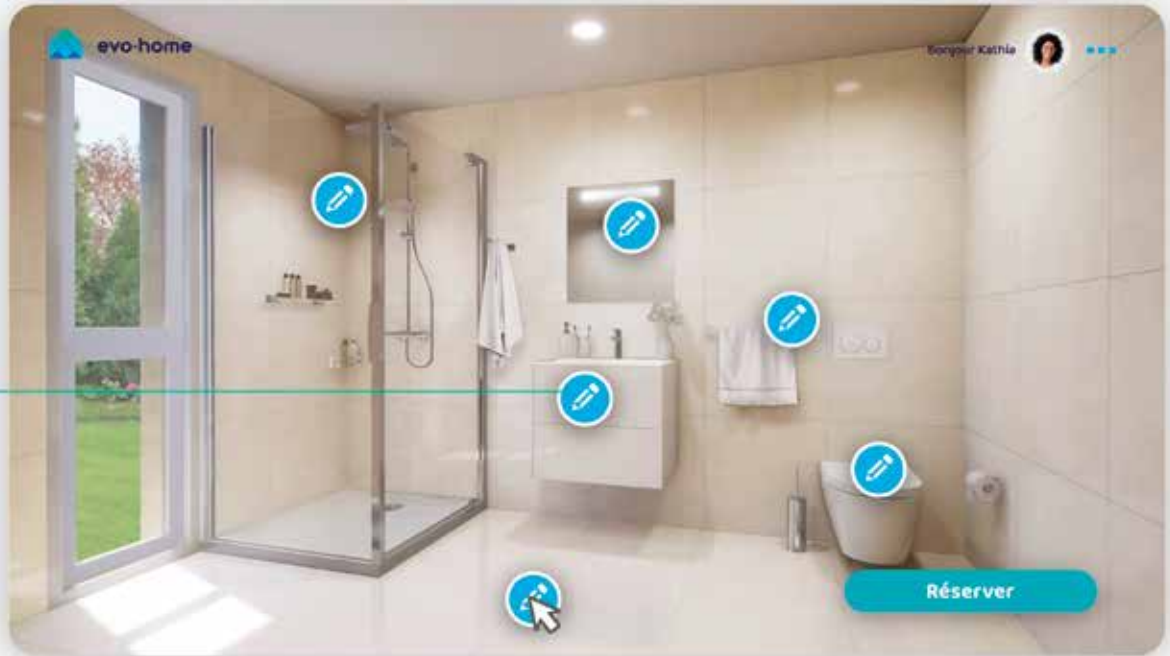
- Revenons à la phase de commercialisation. Le visualiseur est l'outil numéro un pour se faire une idée du projet. Comment cela marche-t-il?

- Se projeter dans des plans d'architecture peut être fastidieux: le visualiseur Evo Home offre la possibilité de découvrir un projet de manière interactive grâce à un modèle 3D, téléchargeable et qui peut être partagé avec d'autres. Surfaces, disposition des pièces par étage, zoom sur un aspect particulier s'ajoutent aux plans (2D), également disponibles. Cette première approche donne aux potentiels acheteurs l'envie d'aller plus loin, entraînant des demandes d'information, l'envoi de brochures détaillées, etc.; l'occasion pour les promoteurs de recueillir des prospects.

- Après avoir signé chez le notaire, l'acquéreur peut personnaliser son bien grâce au configurateur de surfaces et ainsi contrôler lui-même le développement de sa propriété. Quels sont les atouts de ce produit?

- Les progrès ont été considérables en matière de modélisation et de personnalisation des lots: la projection dans son futur logement se rapproche désormais d'un rendu photoréaliste. La prise de décision est facilitée avec un changement des finitions et des matériaux: le propriétaire définit ainsi l'apparence de sa maison ou de son appartement et bénéficie d'un aperçu direct de l'aménagement des espaces. Cet outil permet également de maîtriser son budget, puisque les choix

Personnalisation
complète des pièces



Une salle de bains à votre image grâce au configurateur.

(inclus dans l'enveloppe de base + options) sont intégrés à la planification financière; les plus-values sont reflétées de manière claire. En outre, cet outil donne la possibilité aux entreprises générales de prendre connaissance des *inputs* des futurs acquéreurs: les devis et factures sont générés automatiquement. Un autre produit est le *Reviewer*, qui permet de transmettre des commentaires sur les biens, encourageant ainsi les interactions entre promoteurs et acquéreurs. Les requêtes -

déplacement d'une cloison, direction des lames de plancher, etc. - sont relayées au courtier, puis à un interlocuteur cible.

- **Dernier arrivé parmi vos produits, la plate-forme de gestion des clients. En quoi consiste-t-elle?**

- Comme mentionné, après avoir acquis leur bien, il est important que les propriétaires puissent suivre aisément l'évolution de leurs projets jusqu'à la remise des clés. Budget, calendrier, avancée des travaux,

photos de chantier, notifications... tout est accessible en ligne. La plate-forme permet de mettre en relation les clients, le maître d'ouvrage/entrepreneur et les divers corps de métier. Losinger a recours à cette plate-forme pour sa promotion en cours Apora (Crissier): une centaine de ménages l'utilisent avec succès. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
VÉRONIQUE STEIN

www.evo-home.ch

induni.ch

BÂTIMENT | GÉNIE CIVIL | ENTREPRISE GÉNÉRALE

INDUNI

●

GENÈVE
VAUD
VALAIS

ENSEMBLE,
CONSTRUISONS
DEMAIN