



Site internet, Logiciel et CRM immobilier nomadimmo®Pro, Webgenery apporte un accompagnement complet aux professionnels de l'immobilier.



nomadimmo®Pro Logiciel et CRM immobilier édité par Webgenery

Webgenery, le digital au service de l'immobilier 2.0 et de la performance !

“Sans jamais prévaloir sur le rapport humain, le digital dans le secteur immobilier s'avère pendant la crise sanitaire que nous traversons plus que jamais un soutien indispensable à l'activité des agences immobilières!” nous rapporte Laurence Hermelin - Directrice Marketing & Développement chez Webgenery

“Cette période a permis une prise de conscience pour beaucoup de responsables d'agences qui n'avaient pas encore réalisé l'importance de miser sur la visibilité de leur vitrine web ou les réseaux sociaux. Beaucoup ont aussi remis en cause leur façon de travailler et ont compris combien les outils numériques et les canaux de communication digitaux améliorent la réalisation de leurs objectifs commerciaux de ventes, locations, prises de mandats, signatures de compromis... Ceux-ci favorisent la rapidité des échanges et ainsi la réalisation des dossiers en ligne. Un gain de temps qui leur permet d'être plus disponibles et à l'écoute de leurs clients, finalement”.

Chez webgenery nous accompagnons nos clients dans cette digitalisation afin d'améliorer toujours plus leur performance et les résultats sont au rendez-vous : visio conférences, visites virtuelles préalables, Facebook Live, signatures électroniques, espace client en ligne, campagnes d'e-mailings ciblées, échanges via leur CRM immobilier nomadimmo®Pro, via Whatsapp, Messenger... autant de nouveaux outils qui ont permis de faire la différence! Pendant cette période l'activité de Webgenery s'en est trouvée renforcée!

Quelles compétences et services apportent Webgenery aux professionnels de l'immobilier?

Depuis plus de 16 ans nous apportons beaucoup d'innovations dans le domaine graphique et fonctionnel des sites internet immobiliers que nous produisons. Sites immobiliers, tient à souligner Laurence Hermelin, développés par nos équipes et donc très évolutifs et adaptables aux spécificités de chaque structure immobilière.

L'amélioration de l'expérience utilisateur est au coeur de notre savoir-faire car elle assure plus d'engagements et de contacts de qualité. À cela s'ajoute la forte expertise de nos pôles référencement et trafic management, qui permet par du seo et des campagnes publicitaires en ligne complémentaires d'assurer la présence de la marque immobilière dans les premières pages de recherche des internautes.

Nous investissons sans cesse dans l'acquisition interne de compétences et disposons de pôles développement pour nos sites et notre logiciel immobilier nomadimmo®Pro, d'un pôle référencement et trafic management, d'un pôle rédactionnel, vidéos et community management.

Quelles avancées sur les mois à venir?

Nomadimmo® Pro, logiciel et CRM immobilier gagne en maturité et se hisse au niveau des autres logiciels métiers nationaux, utilisé par plus de 60% de nos clients. Il continue à évoluer au fil des nouveaux besoins de nos utilisateurs et les retours sont excellents! Son intuitivité, son accessibilité et son évolutivité sont appréciées et nous le res-

sentons aussi lors des démos en ligne avec de nouveaux prospects. Nous mettons un point d'honneur à assurer le SAV et l'accompagnement de nos clients.

Nouveau levier de prestations en stratégie digitale, le marketing automation enrichit dorénavant le panel de nos compétences. Une solution supplémentaire pour acquérir des leads de qualité et optimiser toujours plus le ROI des budgets que nos clients nous allouent en rédactionnel, e-mailings, campagnes Google et Facebook ads. Une brique de plus au profit de nos clients!

Pourquoi choisir Webgenery?

Depuis plus de 16 ans nous nous sommes spécialisés dans le domaine de l'immobilier et nous avons développé une expertise et des partenariats avec les principaux acteurs, éditeurs, passerelles immobilières, applicatifs métiers... Nous ne nous sommes jamais endormis sur nos acquis et notre modèle est bien éloigné des startups souvent volatiles. Nos valeurs et nos actions sont basées sur le long terme et la fidélité de nos clients en est la meilleure récompense.

Webgenery sera présent aux 2 salons professionnels de l'immobilier et des nouvelles technologies de Paris : le salon Rent et le Congrès de la Fnaim annuel

En attendant la confirmation des dates, prenez rendez-vous !

www.webgenery.com

Webgenery
Internet immobilier

- ZA des Bomines -225 Route des Prés Rollier -74330 SILLINGY - Tél. : +33 (0) 450 24 55 01
- Rue Agasse 54, c/o Fidrac SA-1208 - GENÈVE - Tél. : +41 (0) 79 132 60 26

DIGITALISATION : LE COVID A FORCÉ LES HABITUDES

LE NUMÉRIQUE A AUSSI GAGNÉ LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER. SI CETTE RÉVOLUTION NE DATE PAS D'HIER, L'ÉPISODE COVID-19 MONTRE QUE LES OUTILS DIGITAUX SONT CEPENDANT ENCORE SOUS-EXPLOITÉS.

Par Alexia Bastide

Sites internet, e-mailings, logiciels de gestion de portefeuille, états des lieux dématérialisés... le numérique remet en question les pratiques des professionnels de l'immobilier comme celles de leurs clients. « *Les outils étaient déjà utilisés, rappelle Stéphane Novaretti, conseiller chez Vallat immobilier. Mais avec le covid, ceux qui ne s'en servaient pas encore ou mal ont dû s'y mettre.* »

PLANCHE DE SALUT

Et Sébastien Cartier, cogérant de l'agence Bouvet et Cartier, de renchérisseur : « *Le covid a forcé les habitudes* ». D'après Google, dès 2015, 90% des projets immobiliers concrétisés débutaient sur internet (achat, vente ou location). « *Depuis le covid, le site internet doit apporter plus de services aux clients* », analyse Laurence Hermelin, directrice marketing de Webgenery, convaincue par ailleurs que, pendant le confinement, la digitalisation « *a sauvé des agences* ». Plus concrètement, cette crise a montré que les visioconférences déjà utili-



sées en interne pouvaient être déclinées pour communiquer avec les clients. « *L'image apporte de la convivialité* », commente Sébastien Cartier. Souvent en contact avec les copropriétaires via l'activité de syndic de l'agence, son équipe peut aujourd'hui mener une assemblée générale à distance, en plus des services qui existaient déjà en ligne (consultation des procès-verbaux, règlements de copropriétés...).

LE JUSTE ÉQUILIBRE

« *Il n'y a pas encore de forte demande, nuance-t-il. Et pour l'instant on évite : c'est vécu par beaucoup de clients comme une façon de tronquer le service.* »

BÂTIMENTS CONNECTÉS

Alors que Somfy et Orange viennent de s'associer autour de l'application Maison connectée, Strategy analytics estime en 2023, les ventes mondiales liées à la maison intelligente à 157 Md\$. 309 millions de foyers seraient alors dotés d'au moins un dispositif connecté contre 228 en 2019.

Quant aux visites virtuelles – possibles en direct –, elles ont permis aux agences de préserver leur chiffre d'affaires et de redémarrer rapidement après le confinement selon Laurence Hermelin. Mais des réticences persistent. « *Rien ne remplace le contact direct avec un agent, le senti*, note Stéphane Novaretti. *Et la visite "physique" permet de découvrir le bien dans son environnement, et de s'y projeter.* »

Même si le numérique « *reste un pari d'avenir* », la solution est dans le compromis. « *Il faut à la fois conserver un point de vente et se faire une place sur la toile* », résume Sébastien Cartier citant des pure players du sport ouvrant désormais des boutiques en ville. ■

LA RÉVOLUTION À VENIR DES LOGICIELS MÉTIERS

Alors qu'il y a « *encore beaucoup de travail à faire sur les réseaux sociaux* » [apprendre à les manipuler et utiliser toutes leurs capacités, ndlr], le « *potentiel le plus important à exploiter* » se trouve dans les logiciels métiers selon Laurence Hermelin. D'après la directrice

marketing de Webgenery (agence web-marketing spécialisée dans l'e-stratégie pour les professionnels de l'immobilier), ces outils « *sont encore sous-utilisés aujourd'hui* ». Et, même si les utilisateurs ont besoin d'être accompagnés (par des prestataires spécialisés ou des référents en interne, ce qui pourrait être au passage une source de création d'emplois, voire de nouveaux

métiers), ces bases de données parfaitement renseignées et pleinement exploitées permettent non seulement aux agents immobiliers de mieux s'organiser, et donc de libérer du temps pour aller « *sur le terrain* », mais aussi de réaliser des opérations de communication thématiques très ciblées, ou encore des rapprochements offre disponible/client en demande.

