



Communiqué de presse

1^{er} juillet 2020

Le Groupe COFFIM s'adapte aux nouvelles habitudes d'achat de ses acquéreurs et développe un nouveau canal de commercialisation 100% digital

Les nouvelles habitudes virtuelles dues aux semaines de confinement ont très vite amené le Groupe COFFIM à enrichir son modèle de commercialisation et d'Expérience Client.

Une solution 100% digitale simple, sécurisée et écologique, qui permet au futur acquéreur de choisir et de réserver son logement quand et où il le souhaite tout en dématérialisant ses documents.

« Pendant plusieurs semaines, nous avons vécu une période qui a profondément changé nos habitudes de vie, d'achat et qui a transformé le regard que nous portons sur notre logement. Aujourd'hui, tout est fait depuis le domicile : nous télétravaillons, commandons nos courses en ligne, pratiquons une activité sportive à la maison... Il est nécessaire de gagner en agilité et de nous adapter à nos futurs acquéreurs en leur garantissant des conseils précis et un accompagnement de qualité », précise Thibault Dutreix, Directeur Général.

La prise de rendez-vous en ligne

Cette nouvelle approche a été mise en œuvre lors du week-end de lancement 100% digital de sa nouvelle réalisation haut de gamme à Aix-en Provence (13) « Collection Pignonnet », les 26, 27 et 28 juin derniers.

Au préalable d'un contact commercial et depuis un espace en ligne dédié, le futur acquéreur pourra d'ores et déjà découvrir la résidence grâce à un panel d'outils immersifs (maquette orbitale, visite virtuelle, plans 3D, ...), étudier les prix et les plans, choisir jusqu'à 2 appartements, puis prendre rendez-vous en sélectionnant le créneau et le jour. *« Nous donnons la possibilité à nos clients de prendre le temps nécessaire à la découverte de la résidence et qu'ils puissent, en toute autonomie nous contacter pour concrétiser leur projet immobilier et ce d'où qu'ils soient »,* explique Alice Barthaux, Directrice Marketing et Communication.

A terme, la méthodologie permettra également d'améliorer la qualification des contacts et le taux de transformation.

Un Espace de Vente Virtuel

L'entretien commercial a, lui aussi, été repensé et pour cela le groupe COFFIM a fait confiance à Drawbotics.

Fondée en 2014, cette startup met l'innovation au service des promoteurs immobiliers grâce à des outils marketings digitalisés (3D, visites virtuelles, vidéos...) et récemment lance sa solution d'Espace de Vente Virtuel.

Développée en collaboration avec COFFIM notamment, l'interface favorise les entretiens à distance en les rendant plus collaboratifs et du meilleur acabit : présentation de qualité même en cas de faible connectivité, partage des outils immersifs avec le futur acquéreur pour revisiter une partie de leur

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Xavier Hounieu - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

projet tout en étant guidés, centralisation et mise à jour des outils de chaque commercial grâce à l'interconnexion des solutions CRM...

« Grâce à cette collaboration, notre ambition est de continuer à vendre efficacement depuis un environnement digital recréant l'univers d'un Espace de Vente physique et rassemblant tous les outils habituels. De la découverte jusqu'à la réservation de son appartement, tout a été pensé pour que le futur acquéreur puisse bénéficier du même accompagnement, même à distance », affirme-t-elle.

Pour sa réservation, l'acquéreur pourra également signer son contrat électroniquement par mail sécurisé.

Une reconsidération du rôle de l'Espace de Vente physique

La visite en Espace de Vente est évidemment toujours proposée aux acquéreurs qui souhaitent rencontrer un Conseiller ou voir une maquette, mais s'ils le désirent tout pourra se faire en solution dématérialisée.

Par la suite, le groupe COFFIM compte poursuivre sa réflexion en généralisant ce nouveau canal de vente et en reconsidérant la pertinence d'une ouverture systématique de ses Espaces de Vente *« en fonction de notre cible et de la situation géographique du programme immobilier, nous évaluerons la pertinence, ou non, d'un Espace de Vente physique »*, conclut Alice Barthaux.

À propos de COFFIM

COFFIM est un groupe familial de promotion immobilière, spécialisé dans la réalisation de logements, de résidences services et d'immeubles de bureaux.

Son expertise se concentre essentiellement là où existent de forts besoins notamment Paris Intra-muros, la région parisienne et les grandes métropoles régionales, Lyon et Marseille.

Acteur engagé de la Promotion Immobilière, COFFIM se tourne vers les nouvelles formes de l'habitat intégrant les effets de la révolution numérique pour participer activement à la création des villes de demain.

Depuis 30 ans, le groupe - dirigé par Dominique DUTREIX (Président) et Thibault DUTREIX (Directeur Général) - ne cesse d'accroître son activité et d'innover. Avec plus de 10 000 logements en construction & en projets, 110 000 m2 de bureaux et un CA de 1.4 milliards d'euros (au 31/12/2019), COFFIM se positionne comme un acteur de référence de la Promotion Immobilière.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Xavier Hounieu - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>