



28 avril 2020

## Pour s'adapter aux contraintes du confinement, Bécarré innove avec la E-commercialisation d'un programme à Soisy-sous-Montmorency (95)

Devant les contraintes du confinement et notamment la fermeture des bulles de vente, le promoteur indépendant francilien Bécarré, membre des Promoteurs du Grand Paris, a choisi de lancer la commercialisation par visio-conférence pour son programme « Le Clos du Puits » à Soisy-Sous-Montmorency dans le Val-d'Oise. Retour sur cette nouvelle expérience de vente pleinement réussie suite à son week-end d'E-lancement.

### Repenser la méthode de vente grâce aux opportunités offertes par le digital

Le numérique est une alternative qui permet de dématérialiser la mise en relation avec les acquéreurs et de réaliser les réservations à distance. C'est pourquoi Bécarré a doté ses équipes commerciales d'outils permettant de repenser en profondeur la relation client : visio-conférence, plan 3D, maquette orbitale, mais aussi à travers un processus de réservation 100% digitalisé.

L'acquéreur peut ainsi découvrir le bien sous toutes ces facettes, puis entrer en conversation très facilement avec un commercial. Le contrat de réservation se fait ensuite de façon dématérialisée pour qu'au moment du déconfinement, tout soit prêt pour la signature de l'acte de vente.

« La virtualisation de ce lancement commercial est une vraie innovation pour Bécarré, et c'est finalement la suite logique des processus de digitalisation de la recherche d'acquéreur (qui se fait aujourd'hui par le web en très grande majorité) et de réservation, en place depuis plusieurs mois chez les Promoteurs du Grand Paris », indique Matthias Bertetto, directeur général de Bécarré.

Si le format de cet E-lancement s'est concrétisé face à l'impossibilité de réaliser un lancement commercial traditionnel, cette idée avait déjà germé depuis plusieurs années. Bécarré est en effet convaincu que la commercialisation traditionnelle à travers une bulle de vente devient de moins en moins incontournable, surtout sur des projets de taille réduite. « L'enjeu pour nous est de proposer le même niveau de services lors de cet échange virtuel que lors d'un échange en bulle de vente, sans les contraintes d'un déplacement. Grâce à la maquette orbitale du programme, aux plans 3D, et aux échanges en visio-conférence, nous sommes convaincus que l'échange commercial peut être aussi riche qu'en présentiel », assure Bertrand Birade, directeur commercial.



Contact Presse **Galivel & Associés**

**Relations Presse Immobilier**

**Carol Galivel / Zakary Garaudet - 01 41 05 02 02**

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

## 1<sup>er</sup> test : lancement commercial de l'opération de Soisy-sous-Montmorency

Et c'est ainsi que Bécarré a lancé ce vendredi 24 avril la commercialisation de la résidence « Le Clos Puits » à Soisy-sous-Montmorency, en partenariat avec Neovarim, société spécialisée dans la commercialisation de logements neufs en région parisienne et dans les DOM, dans lesquels Bécarré est présent également. Le promoteur devait initialement mettre en place une bulle de vente en lieu et place de la future bâtisse, où sera construite la résidence de 30 logements pour une livraison prévisionnelle prévue pour fin 2022.

Le succès a clairement été au rendez-vous, puisque près de 20 rendez-vous ont été réalisés avec des clients sur les 2 premiers jours d'E-lancement, et déjà 4 acquéreurs grâce au processus de réservation 100% digitalisé.

*« Neovarim s'est adaptée à une toute nouvelle méthode de commercialisation par visio-conférence qui est très largement acceptée et appréciée par nos prospects. Au préalable à chaque rendez-vous, nous leur adressons la plaquette commerciale ainsi que le lien vers le mini-site dédié de l'opération.*

*L'avantage de la visio est déjà de réunir beaucoup plus facilement l'ensemble des décisionnaires (parents, conjoint, enfants,...) et pas seulement les futurs réservataires. Une fois réunis, nous leur présentons l'ensemble du projet puis réalisons une étude financière pour déterminer leur budget précis afin de leur proposer un bien correspondant à leurs attentes.*

*C'est ensuite que nous passons à l'étape de réservation via la signature électronique à distance. La durée moyenne d'une visio est d'environ 1h et 80 % des réservations se réalisent en un seul rendez-vous. »,* indique Arnaud Caraes, directeur commercial de Neovarim.

Devant son succès, cette expérience va se prolonger naturellement ces prochains jours et avec pour conséquence l'abandon de la bulle de vente initialement programmée. *« La réussite de cet E-lancement est surtout due à la qualité du programme immobilier, situé dans un environnement très verdoyant à proximité immédiate du centre-ville de Soisy-sous-Montmorency, et avec de généreuses surfaces annexes (jardins, balcons ou terrasses), d'autant plus recherchées par les clients manquant aujourd'hui d'espace extérieur. »,* indique Arnaud Caraes.

## Des idées pour de futures commercialisations ?

Le sujet de la pertinence de la bulle de vente dans la commercialisation de logements neufs est depuis longtemps sur la table de nombreux promoteurs. Si l'entrain des acquéreurs est souvent fort les premiers jours, les prospects se lassent rapidement et la fréquentation de ces espaces temporaires baisse drastiquement au bout de quelques semaines. Outre ce changement de mode de consommation, les bulles de vente nécessitent un budget important (location onéreuse d'espace, aménagement, sécurité...) pour être appréciées et amènent leurs lots de contraintes administratives et techniques pour les maîtres d'ouvrages.

Cette expérience de commercialisation virtuelle devrait donc se renouveler sur d'autres programmes du promoteur, le temps que la situation sanitaire se normalise. *« Nous devrions lancer sur le même*



Contact Presse **Galivel & Associés**

**Relations Presse Immobilier**

**Carol Galivel / Zakary Garaudet - 01 41 05 02 02**

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>



*format notre nouveau projet Villa Legendre dans le 17<sup>ème</sup> arrondissement de Paris »* annonce Matthias Bertetto, directeur général de Bécarré.

De là à devenir une norme pour les prochaines commercialisations, il est trop tôt pour y répondre. Mais à l'avenir, la présence de la bulle de vente dans la commercialisation de logements neufs paraît ne plus être indispensable pour certains promoteurs !



### **À propos du groupe Bécarré**

*Créée en 1998 par son Président Christian Bertetto, le groupe Bécarré est une holding détenant différentes sociétés dans les métiers de l'immobilier. Bécarré, promoteur immobilier indépendant assure l'activité historique du groupe. Membre fondateur du groupement Les Promoteurs du Grand Paris, il est présent essentiellement en Ile-de-France mais exerce aussi dans les DOM et compte majoritairement une clientèle d'institutionnels (70%). En 2019, il réalise un volume d'affaires de 260 millions d'euros (immobilier de logements et d'entreprises).*



Contact Presse **Galivel & Associés**

**Relations Presse Immobilier**

**Carol Galivel / Zakary Garaudet - 01 41 05 02 02**

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>