

VISITE

DU 23/06 AU 15/07/2021

EXTÉRIEUR

GARDEN PARTY : LE GOÛT DE L'ÉTÉ

CE QUI CHANGE MAINTENANT

L'ART, AU PIED DE CHEZ SOI !

VISITEDÉCO x VISITE IMMO

Retrouvez tous nos magazines sur www.lirevisite.com

LE SALON TOUSPROPRIOS.IMMO N'EST PAS UNE SIMPLE VITRINE WEB !

Chaque premier vendredi du mois, le salon tousproprios.immo donne accès plus facilement à la propriété, et met à disposition toutes les ressources utiles pour orienter les ménages dans leur projet d'accession. Rencontre avec Clésence, exposant du salon.



DÉCORATION

IMMOBILIER

QU'EST-CE QUI VOUS A POUSSÉ À REJOINDRE L'AVENTURE TOUSPROPRIOS.IMMO ?

Lorsque le confinement strict est arrivé l'an dernier, avec un véritable coup de frein sur les visites, les rendez-vous clients, les salons immobiliers, les échanges informels, il a fallu, vite, très vite, se réinventer, et déployer de nouveaux outils digitaux pour continuer l'activité, pour nos clients, et pour nos équipes. Nous avons amplifié la production d'images projectives 3D "avant/après" sur le patrimoine ancien, accéléré la réalisation de visites virtuelles sur nos programmes neufs, mis en œuvre la signature électronique des compromis de vente sur toutes nos ventes, proposé des rendez-vous clients en visio... Tout naturellement, la création d'un salon virtuel de l'immobilier nous a semblé comme une évidence. Tous les feux étaient au vert pour se lancer dans l'aventure.

QUELS SONT VOS PRODUITS COUP DE CŒUR ?

Tous bien sûr ! La direction commerciale de Clésence est impliquée dès le démarrage dans l'élaboration des programmes neufs. Nous travaillons avec les monteurs d'opérations sur l'étude capacitaire, avec les architectes

sur chaque plan de logement et sur le descriptif technique, avec les financiers et Action Logement pour obtenir les meilleurs financements et optimiser les prix de vente. Nos commerciaux portent ensuite avec conviction les programmes auxquels ils ont participé et en connaissent ainsi tous les atouts pour leurs futurs clients : Cambrai, Amiens, Compiègne, Senlis, Beauvais, Soissons, Château-Thierry... Nous avons près de 22 programmes en commercialisation sur la région des Hauts-de-France.

QUELS SONT LES AVANTAGES POUR UN CLIENT DE VENIR AU SALON / SUR VOTRE STAND ? AVEZ-VOUS DES EXCLUSIVITÉS SPÉCIALES ?

Le salon virtuel de l'immobilier n'est pas une simple et énième vitrine web. Le concept est ludique : le client clique au fur et à mesure de ses envies et de ses choix de localisation. Clésence a mis en ligne de nombreuses visites virtuelles permettant ainsi de découvrir nos différents programmes et de se promener dans les maisons ou appartements meublés et décorés en toute liberté. Nous avons également mis en ligne plusieurs tutos expliquant les différents types d'accession offerts par le logement social (Vente HLM,

Location-Accession, VEFA...). Le tchat en direct est particulièrement apprécié, et nous pouvons à tout moment passer immédiatement en mode visio pour aller plus loin sur le projet du client, sans attendre un nouveau rendez-vous. Une exclue ? Oui, pour chaque premier contact pris sur le salon, Clésence offre à son client les frais de notaire quel que soit le bien acquis, qu'il soit grand ou petit, ancien ou neuf.

"Pour chaque premier contact pris sur le salon, Clésence offre à son client les frais de notaire quel que soit le bien acquis, qu'il soit grand ou petit, ancien ou neuf."