

Les professionnels de l'immobilier font tout pour leurs clients, et Homegate y contribue

Avec son nouveau spot «Les professionnels de l'immobilier font tout pour leurs clients», Homegate remercie ses clients professionnels en montrant la grande diversité de leur travail. Dans un même temps, la place de marché immobilière de premier plan en Suisse annonce le lancement d'un annuaire professionnel, de pages de profil d'agence et d'une carte de visite d'expert, des solutions qui aideront les professionnels de l'immobilier à acquérir de nouveaux clients.



Pratiquement tout le monde connaît le rôle des agents immobiliers. Et beaucoup d'entre nous ont déjà eu affaire à l'un d'entre eux. Pour être précis, près d'une personne sur cinq ayant quitté son logement en propriété entre l'automne 2019 et le printemps 2021 a fait appel à un agent immobilier pour la vente. C'est ce que montre un sondage de Homegate sur les comportements en matière de déménagement datant du printemps 2021. Les raisons les plus fréquemment citées sont que cela facilite la vente (36%), que cela prend moins de temps (31%) ou que la personne ne dispose d'aucune expérience personnelle en matière de vente de biens immobiliers (21%).

Dans son nouveau spot, Homegate remercie tous les professionnels de l'immobilier

La profession d'agent immobilier regroupe de nombreuses tâches aussi diverses que variées. Toutes ont néanmoins pour but de vendre ou de louer un bien de manière efficace et de satisfaire les attentes des clientes et clients. «Afin de mettre en avant le travail des professionnels de l'immobilier, Homegate a lancé un nouveau spot «Les professionnels de l'immobilier font tout pour leurs clients» (Scanner le code QR pour voir le film). A travers ce clin d'œil, nous souhaitons



mettre en lumière la grande diversité du métier d'agent immobilier et remercier nos clientes et clients professionnels», déclare Jasna Smojvir, Head of Customer Marketing chez Homegate.

Dans un même temps, Homegate souhaite montrer aux particuliers les avantages dont ils peuvent bénéficier en faisant appel aux compétences d'un agent immobilier pour leur prochaine location ou leur prochain achat.

De nouvelles solutions pour une visibilité accrue

Fidèle au slogan «Vous faites tout pour vos clients, et nous y contribuons», Homegate souhaite aider encore davantage les agents immobiliers lors de l'acquisition de nouveaux clients et rester un partenaire de choix. A ce titre, la plate-forme immobilière investit dans de nouvelles solutions consacrées aux professionnels de l'immobilier, qui seront lancées au cours de cette année:

1. Annuaire professionnel et page de profil d'agence

Un espace spécialement dédié à la branche qui vous permet, en tant que professionnel de l'immobilier, non seulement de relier toutes vos annonces, mais aussi d'être encore plus visible pour vos clients existants et surtout pour les nouveaux, grâce à une présentation plus personnalisée, afin de décrocher plus facilement de nouveaux mandats.

2. Carte de visite d'expert

Sur un marché hautement compétitif, un niveau élevé de personnalisation peut aider à se démarquer et à décrocher de nouveaux mandats. La carte de visite d'expert personnalisée est une prochaine étape pour Homegate. Celle-ci permettra de présenter les agents immobiliers sous un jour nouveau. Ceci pour accroître la probabilité que les clientes et clients trouvent le professionnel de l'immobilier qui leur convient.

3. BrandedListing pour une meilleure visibilité

Avec le BrandedListing déjà disponible aujourd'hui, les agences immobilières peuvent concevoir leur page de détail de manière unique et sans publicité tierce, afin d'y placer leur message. Avec des emplacements d'affichage exclusifs autour de l'annonce, la visibilité de la marque ou du produit est assurée.

TEXTE : HOMEGATE, IMAGE & FILM : HAPPY CONTENT KLG