



“

Habiteo est certainement l'un des acteurs le plus compétitif sur le marché de la visite virtuelle. Un seul interlocuteur, mais une vraie équipe de professionnels en soutien lorsque apparaissent des demandes spécifiques et techniques.

”



## Corinne LEGRAND

Directrice communication chez Logéal Immobilière

**LOGÉAL**  
I M M O B I L I È R E

A utilisé Habiteo pour le projet « Le Parc des Oiseaux » à Mont-Saint-Aignan (76)

### Pour répondre à quels besoins avez-vous fait appel à Habiteo ?

Habiteo a été sélectionné parmi de nombreux prestataires pour répondre au besoin de s'immerger dans des logements, dont les plans classiques ne permettaient pas de **dévoiler le réel potentiel des espaces**.

La modélisation 3D de la résidence, le réalisme des textures et de l'aménagement du mobilier en visite virtuelle ont permis aux futurs acquéreurs d'apprécier les volumes et de se projeter dans leur futur appartement avant même la construction.

### Pourquoi avez-vous choisi Habiteo plutôt qu'un autre prestataire ?

Au-delà d'un **positionnement tarifaire compétitif**, Habiteo a su **comprendre rapidement l'axe stratégique de modernisation** de notre entreprise sociale pour l'habitat.

Ils nous ont conseillées sur l'équipement et les démarches d'amélioration de nos outils de vente.



### Quel usage en avez-vous fait ?

Les prestations d'Habiteo nous ont offert la possibilité de **développer une attractivité lors d'événements professionnels**.

Elles servent aussi, **dans le quotidien de nos équipes de vente pour positionner la résidence dans son environnement, situer le logement dans la résidence, explorer l'intérieur du logement et son aménagement suggéré**.

## Quelle a été la valeur ajoutée pour vous ?

Offrir ce type d'expérience est, somme toutes, **un avantage certain pour créer l'événement lors de salon, acquérir l'attention de prospects** indécis pour la vente sur plans.

Ce type d'outil amorce parfaitement l'axe de digitalisation vers lequel l'entreprise se dirige.



## Quelle a été la valeur ajoutée pour vos clients ?

Notre cœur de cible est composé de primo-accédants pour lesquels, la projection dans des espaces inexistants et le passage à l'acte sont des freins fréquemment rencontrés.

Toutefois, ils sont friands d'outil comme la visite virtuelle, qui correspond à leurs habitudes de consommation de plus en plus orientée vers la numérisation.



## Un commentaire de conclusion ?

**Habiteo est certainement l'un des acteurs le plus compétitif sur le marché de visite virtuelle.**

Un seul interlocuteur, mais une **vraie équipe de professionnels en soutien** lorsque apparaissent des demandes spécifiques et techniques.

*Suivez-nous!*

