



“ Nous avons choisi Habiteo d’une part car **la société est novatrice sur notre segment d’activité**, d’autre part pour son **professionnalisme et la disponibilité des intervenants**. ”

Fabrice CHARDIN, **PRESIDENT DE LOTIHOME**  
**A utilisé Habiteo pour le programme "Ô Cœur de Ville" à Fonsorbes**

---

- **Pour répondre à quels besoins avez-vous fait appel aux services d’Habiteo ?**

Nous avons souhaité **améliorer notre approche produit** et utiliser les nouvelles technologies pour **rendre nos projets plus concrets**, aussi bien pour les acquéreurs que pour nos conseillers.

- **Pourquoi avez-vous choisi Habiteo plutôt qu’un autre prestataire ?**

D’une part car **la société est novatrice sur notre segment d’activité**, d’autre part pour **le professionnalisme et la disponibilité des intervenants, équipes commerciales et techniques**.

- **Quel usage en avez-vous fait ?**

Nous ne vendons pas uniquement à des acquéreurs locaux, cette solution nous a donc permis de **mettre en valeur notre programme** et de **donner une image concrète du projet**.

- **Quelle a été la valeur ajoutée pour vous ?**

La valeur ajoutée a été **l’image du projet et la confiance des acquéreurs et de nos conseillers**.

- **Un commentaire de conclusion ?**

Nous sommes persuadés que **ces nouvelles technologies vont révolutionner notre métier !**  
En effet, à l’heure où internet est l’outil d’information principal de tout futur acquéreur et que l’acquisition sur plan va pouvoir devenir réalité, **ces outils permettront d’améliorer la relation client**, par une approche concrète des projets, et pourquoi pas nous permettre de **présenter les avant-projets aux élus**.