



« Notre présence à Miami nous sert de vigie pour appréhender les tendances de demain »



Né en 2017 de la fusion des réseaux Solvimo et Avis- Immobilier, Nestenn poursuit son développement en France mais aussi à l'international. Portée par un marché immobilier dynamique, la franchise immobilière, qui participera pour la première fois au salon RENT en novembre, profite de sa bonne santé pour digitaliser ses pratiques, comme l'explique Olivier Alonso, président du groupe.

Comment le réseau Nestenn se développe-t-il ?

En 2019, le développement du réseau a connu une phase d'accélération, du fait du marché immobilier qui s'est bien porté mais aussi du renforcement de notre équipe dédiée au développement. Nous avons ainsi signé 357 nouvelles agences en France et à l'international. Une cinquantaine sont actuellement en cours d'ouverture. Nous avons, par ailleurs, atteint le million d'euros de transactions immobilières. Notre objectif reste inchangé : atteindre les 400 agences d'ici fin 2020 et les 600 d'ici fin 2023. En 2019, notre chiffre d'affaire cumulé était de 115 millions d'euros. Toutes nos agences ont vu leur chiffre d'affaires augmenter, du fait de nos nouvelles méthodes commerciales. En France, le chiffre d'affaire moyen d'une agence s'est élevé à 380.000 euros hors taxe.

Quid de l'international ?



www.immomat.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

À l'international, nous sommes déjà présents à l'île Maurice, en Nouvelle-Calédonie, au Sénégal, à l'île de la Réunion, au Portugal... En 2020, notre objectif est de renforcer notre présence au Sénégal, notamment à Dakar, où nous voulons ouvrir une première agence, ainsi qu'au Portugal, où l'économie va plutôt bien et le marché y est l'un des plus favorables d'Europe. Dans un second temps, nous viserons l'Allemagne puis l'Espagne, un marché non structuré mais avec un gros potentiel dans l'avenir. Les agents immobiliers espagnols affichent un gros retard en matière d'utilisation d'outils technologiques et d'approche client. Nous souhaitons leur apporter notre palette de services. Sur l'ensemble de ces pays, nous dénombrons peu de concurrents organisés en réseau mis à part les français ERA et Century 21.

Votre présence aux Etats-Unis - à Miami - vous permet-elle d'être en veille sur les pratiques émergentes des agents immobiliers ?

Oui, notre présence nous sert de vigie pour appréhender les tendances de demain. À Miami, qui dénombre une communauté de 400.000 francophones, le marché immobilier est très avancé dans certains domaines. Outre-Atlantique, le fichier commun partagé est légion et tous les professionnels de l'immobilier travaillent véritablement ensemble. Par ailleurs, ces derniers font preuve d'une grande maturité en ce qui concerne la transparence de l'information immobilière. Aux Etats-Unis, un potentiel acquéreur a accès, avant d'acheter, à tout le pedigree d'un bien. Il sait à combien le propriétaire l'a acheté, quels types de travaux ont été réalisés, le taux de criminalité du quartier, les notes des écoles environnantes... Il dispose ainsi d'un éclairage fin du bien qui l'intéresse.

Quels nouveaux services digitaux allez-vous développer cette année ?

D'ici le mois de juin, nous allons déployer un chatbot sur notre site web. Ce dernier sera chargé de renseigner nos clients en dehors des heures d'ouverture de nos agences et de récupérer leurs coordonnées. Cette intelligence artificielle ne remplacera pas le conseil physique, mais nous permettra de capter des clients plus jeunes, qui ne poussent pas habituellement les portes de nos agences. Concrètement, ce robot aiguillera les recherches des internautes : il pourra par exemple envoyer un listing de biens, sous forme d'alertes. Il répondra également à plusieurs questions relatives à la taxe foncière, aux diagnostics de performance énergétique... Par ailleurs, nous allons poursuivre la digitalisation de nos services en interne, afin que la relation franchiseur-franchisé soit plus réactive. Cela passera par exemple par le déploiement de la signature électronique (70 % de nos agences y ont déjà adhéré) et par la formation aux outils technologiques de nos 1900 collaborateurs.