

Mars 2010

Les similitudes de l'approche de « Foncier Home » avec la constitution d'une plate-forme interprofessionnelle

Par Patrick Bignon

Selon La Tribune du 5 mars 2010, le « mégastore » du Crédit Foncier qui ouvrira en septembre promet une « **réponse tout-en-un** » à un projet immobilier.

« Le Mégastore baptisé Foncier Home, permettra, au particulier dans un espace dédié de trouver une réponse tout-en-un à son projet immobilier, de la recherche d'un bien à l'expertise immobilière en passant par les conseils sur le financement, et ce en s'appuyant sur les nouvelles technologies ... »

Je n'ai pas pu résister à l'intérêt de vous faire ressortir quelques extraits de cet article repris ci-après qui illustrent l'intérêt d'une approche interprofessionnelle :

- « ... il s'agit là d'une « approche **différenciante**, car Foncier Home part des attentes du client pour ensuite lui proposer une offre en fonction de ce besoin ... ».
- « ... cet espace a en effet vocation à « **répondre à tous les univers de besoins** : vendre pour acheter, investir, faire des travaux, vendre un bien, achat par un non-résident ... ».
- « ... un premier **partenariat** a été conclu avec l'Amepi, qui rassemble les offres exclusives d'environ 500 agences rien qu'en Ile-de-France ... » « D'autres prestataires sont en cours de sélection ... »
- « ... les filiales immobilières du groupe BPCE, comme **l'administrateur de biens** Fonia, **le promoteur** Nexity et **le constructeur** Maison France Confort, pourraient ainsi annoncer prochainement leur participation. »
- « ... nous aurons aussi des **partenaires spécialisés** dans le lotissement, le haut de gamme ou encore l'immobilier de vacances ... ».
- « ... Foncier Home sera rémunéré comme intermédiaire par la banque pour les crédits qu'il vendra et touchera des commissions des différents partenaires ».
- « ... non présents sur le site, ces derniers n'interviendront qu'en **second rideau** ce qui permettra au Foncier de **contrôler la relation client** ... ».