



Nexity choisit Metropolam.com pour donner une visibilité nouvelle à ses annonces immobilières à destination des professionnels

#Innovation de service #Immobilier professionnel #Lyon

Lyon, le 4 novembre 2014 -

Metropolam.com est la 1ère marketplace proposant la mise en relation directe entre vendeurs et acheteurs d'immobilier professionnel. Un nouvel outil BtoB online qui a séduit Nexity, opérateur leader de l'immobilier en France, pour donner encore plus de visibilité à ses annonces à destination des professionnels et s'inscrire toujours plus dans une stratégie de digitalisation.

Zoom sur une innovation de service made in Lyon qui devrait vite trouver son public au niveau national.

Un service nouveau pour les professionnels de l'immobilier...

Parmi pléthore de sites et magazines recensant de façon traditionnelle les annonces immobilières professionnelles, personne n'avait encore pensé à **la puissance d'internet pour faire se rencontrer l'offre et la demande directement**. Les relations immobilières B2B ne pouvaient rester en marge de cette révolution pour se satisfaire des habitudes.

Metropolam.com est donc la 1ère place de marché virtuelle où viennent se côtoyer les professionnels, sans intermédiaires. Ceux-ci peuvent entrer en relation directement pour échanger ou faire affaire. Le dépôt d'annonce est payant, un gage de qualité.



Marc Mascarell, fondateur de Metropolam.com raconte la genèse de son projet : « *près de 10 ans passés dans l'immobilier, j'ai vu ce marché évoluer, se structurer mais de façon très éparse. L'ère de l'Internet et des nouvelles technologies m'a donné l'idée de recréer du lien entre les différents acteurs en y ajoutant une touche personnelle, par conviction, la signature durable* ».

Marc Mascarell a en effet imaginé un **algorithme permettant de mesurer la « durabilité » des biens** recensés sur sa plateforme selon les 3 critères fondamentaux du développement Durable : environnemental, économique et social. Un bon moyen pour juger en un clin d'œil du caractère durable d'un bien à la vente...ou de son potentiel d'amélioration !

Une place de marché adaptée aux nouveaux usages...

La plateforme est entièrement optimisée pour l'utilisation sur smartphones et tablettes permettant ainsi aux vendeurs de rédiger et poster leurs annonces en temps réel. Blog, newsletter et interaction sur les réseaux sociaux permettent de démultiplier le potentiel de visibilité des annonces et d'échanger, débattre sur le marché de l'immobilier professionnel durable. A ce titre, afin de sortir de « l'entre soi », Metropolam.com souhaite s'adresser aussi aux professions connexes telles que les professions juridiques, judiciaires, financières, ... qui ont aussi une parole et un rôle à jouer dans l'immobilier professionnel donnant ainsi plus de chances à la tonicité et à la fluidité de l'offre.

Témoignage de M. Chmelewsky, Directeur Rhône-Loire-Auvergne chez Nexity à Lyon :

« Nous avons chez Nexity une stratégie globale et permanente en matière d'innovation et de digitalisation nous permettant de répondre aux attentes de nos

clients toujours plus connectés et mobiles. Metropolam.com, par son approche réellement novatrice en immobilier B2B, son positionnement clair en immobilier durable, nous a paru ainsi être un outil pertinent pouvant offrir une visibilité nouvelle à nos projets immobiliers. C'est le début, mais nous suivons cette évolution et sommes satisfaits, en figurant notamment au catalogue, de toujours contribuer à soutenir les idées nouvelles dans nos métiers immobiliers et ce pour plus d'efficacité ».



Avec une audience et une **offre plutôt rhône alpine et parisienne** pour le moment, Metropolam.com devrait **s'ouvrir à toutes les grandes villes de France courant 2015**, ainsi que faire ses débuts à l'étranger, et espérer ainsi **s'imposer comme la place de marché de référence de l'immobilier professionnel**.

A propos de : Lancée au cours du 1^{er} semestre 2014, Metropolam.com compte une communauté de près de 4 000 professionnels ciblés. A ce jour, une quarantaine d'annonces immobilières ont été déposées. Ce sont près de 2 000 visiteurs qualifiés qui parcourent environ 6 000 pages tous les mois, soit 300 par jour ouvré en moyenne (audience B2B).

