

Massilia Magazine

Votre magazine d'actualités sur Marseille et les Bouches du Rhône

LE NOUVEAU CINÉMA DE JOLIETTE MISE SUR L'INNOVATION

L'immobilier en mode séduction

Publié le **26 février 2020** par **massiliamagazine**

Un nouveau concept immobilier est apparu avec We Loge. Son ambition est ni plus ni moins que de casser les codes en réinventant le métier de conseiller immobilier. Le modèle novateur et intelligent, créé par Dominique de Saint-Laurent, repose sur des valeurs de partage et une noble volonté de grandir ensemble. Explications.

L'immobilier est pour Dominique de Saint-Laurent, une charmante jeune femme d'origine guadeloupéenne avant tout la rencontre et l'émotion. Cette jeune femme de 37 ans titulaire d'un BTS communication qui résidait tout d'abord à Paris a tout d'abord géré un restaurant afro-caribéen avant de déménager à Marseille et de poursuivre des études dans l'immobilier, sa véritable passion. Elle commence tout d'abord en janvier 2008 en étant agent commercial puis fonde en mai 2008 l'agence Adequat immobilier. Trois ans après, elle est co-fondatrice de l'agence Era. En avril 2017, la jeune femme fait une formation en marketing immobilier et créé, trois mois après, l'agence



Une stratégie pertinente

Laissez vous aider, c'est Weloge qui gère. De l'estimation du bien en passant par sa préparation jusqu'au déménagement et la crémaillère. Weloge casse ainsi judicieusement les codes dans le fonctionnement interne comme elle l'explique. «J'ai réfléchi à un modèle qui pourrait réconcilier tous les antagonistes d'une vente immobilière, les vendeurs qui souhaitent vendre leur bien le plus cher possible, les acheteurs qui souhaitent acheter le moins cher possible et l'agent immobilier qui souhaite être reconnu pour son travail et être rémunéré à sa juste valeur.»



Dominique de Saint-Laurent

Cette recette miracle permet dès lors aux vendeurs de vendre rapidement au meilleur prix à des acheteurs heureux d'acheter et à des agents immobiliers fiers de leur travail et aimés de leurs clients. La formule tout compris offre aux vendeurs des solutions concrètes, clé en main, pour mettre en valeur leur bien avant la mise en vente en réalisant une prestation de home staging avec prêt de mobilier dernière tendance afin de valoriser le bien en mettant en avant tous ses atouts.

C'est l'agent immobilier après avoir réalisé son audit de valorisation (estimation prenant en compte l'effet valorisant du home staging) qui investit dans le relooking et la mise en ambiance du bien à ses propres frais, en contre partie le vendeur lui confie son bien en exclusivité et cela lui garantit une vente rapide et au top du prix.



Les acquéreurs ne sont pas en reste puisqu'ils ont accès à des biens parfaitement présentés avec un agencement optimisé ce qui leur permet de se projeter plus facilement et de se décider plus sereinement. Si le bien nécessite des travaux afin de faciliter la prise de décision, l'agent immobilier aura pris soin de faire réaliser des devis et plans. Ainsi, commence le cercle vertueux des ventes plus rapides avec des clients heureux qui ont une réelle valeur ajoutée apportée par l'agent immobilier pour faire aboutir leur projet immobilier.

Weloge assure une prestation complète : de l'estimation et l'audit de valorisation à la party planner en passant par le dossier technique et financier, le home staging, le book media avec un shooting photo et une vidéo à 360°, la promotion du bien sur les réseaux sociaux, la prise en charge de l'acquéreur et in fine l'accompagnement juridique.

Un fort développement

Créée en 2017, la start-up Weloge ne cesse de se développer au fil des mois. Après deux années de croissance continue sur Marseille et 580 000 euros de chiffre d'affaires, elle lance sa couverture nationale qui a d'ores et déjà



We loge est un réseau d'indépendants intégrés avec trente collaborateurs qui s'investissent et s'impliquent financièrement pour valoriser les biens immobiliers qui leurs ont confiées à la vente. Les résultats sont tangibles : 100% des biens vendus avec un gain pour le vendeur de 15% sur son prix par rapport aux estimations réalisées par les agences classiques, une réduction des délais de vente avec une moyenne de 30 à 45 jours



Elle partage avec tous ses collaborateurs qui sont les pionniers de cette aventure des ambitions similaires. «Nous avons le potentiel pour multiplier par trois le chiffre d'affaires d'ici fin 2020 et être reconnu comme le premier réseau national spécialiste de la valorisation immobilière», a évoqué la jeune femme, très dynamique.

Jean-Pierre Enaut