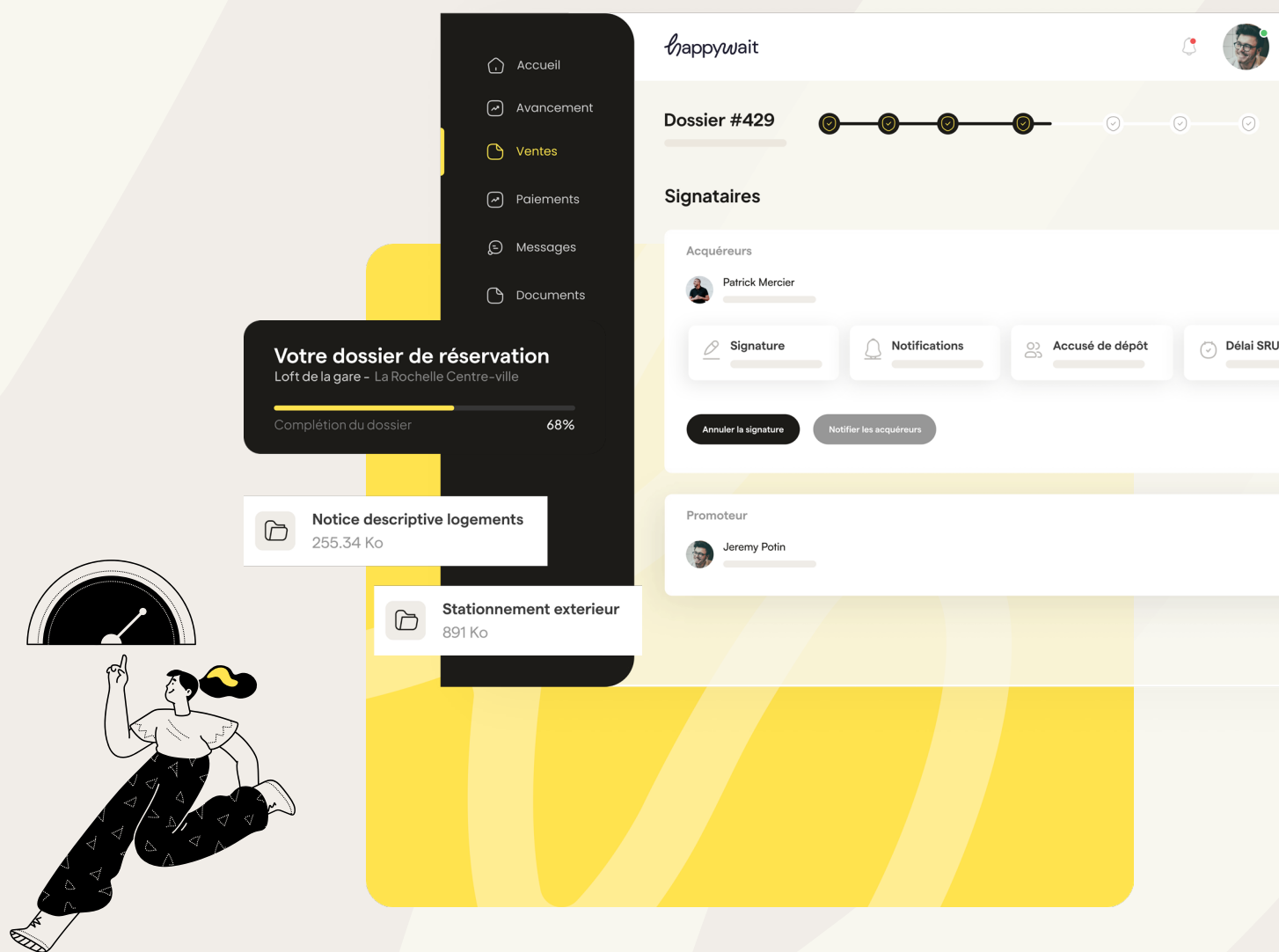


Promoteurs immobiliers, nous allons vous aider !



LIVRE BLANC
**Le digital pour se démarquer dans un
contexte économique défavorable.**

happywait

Sommaire

Pourquoi est-ce le bon moment pour investir dans la digitalisation ?

- P.2 Un contexte économique défavorable pour la promotion immobilière
- P.4 Transformez ce défi en opportunité pour vous démarquer
- P.6 Un investissement rentable, des économies sur le long terme

Gagnez du temps et concentrez-vous sur l'essentiel

- P.7 Un gain de temps quotidien, une productivité renforcée
- P.8 Vos process internes digitalisés, des bénéfices sur votre activité
- P.9 Des fonctionnalités à la carte, dédiées à votre activité

La satisfaction acquéreur comme leviers de fidélisation et recommandation

- P.10 Un espace acquéreur sur mesure, une expérience client boostée
- P.11 Sublimez votre image de marque avec un outil marketing puissant

L'analyse de données pour une prise de décision éclairée

- P.12 Analysez la performance de vos équipes
- P.13 Mesurez la satisfaction de vos acquéreurs

Passez à l'action !

- P.14 Promoteurs immobiliers, passez à l'action
- P.15 Digitaliser ses activités, ce n'est pas si compliqué

happywait





Un contexte économique défavorable pour la promotion immobilière

Le secteur de la promotion immobilière, en constante évolution, façonné par les tendances économiques, les demandes changeantes des acquéreurs et les avancées technologiques, se trouve aujourd'hui face à de nombreux défis.

→ Chute des ventes de logements neufs

Les ventes de logements neufs en promotion immobilière aux particuliers ont enregistré une nouvelle chute drastique de 36 % au deuxième trimestre 2023. Cette tendance à la baisse fait suite à une précédente baisse de 40 % enregistrée au premier trimestre. Cette situation inquiétante laisse planer des incertitudes sur le marché immobilier résidentiel, d'autant que dans le même temps, le nombre de logements commencés recule également : - 11 % sur les 12 derniers mois. La construction de logements neufs en France a enregistré une baisse de 11 % sur les 12 derniers mois, avec 343 600 logements mis en chantier. Ce volume est le plus faible enregistré depuis janvier 2016, soulignant les difficultés rencontrées par le secteur de la promotion immobilière. **Les promoteurs préférant repousser, voire abandonner certaines opérations.**

→ Effondrement des réservations auprès des investisseurs

Autre chiffre inquiétant, le recul des ventes de logements neufs auprès des investisseurs. Les réservations de logements neufs auprès des investisseurs particuliers ont chuté de 48 % depuis le début de l'année. Cette baisse est principalement due à l'extinction prévue fin 2024 du dispositif Pinel, qui a incité les ventes à s'effondrer bien avant l'échéance. **Cette situation met, là encore, en évidence une période de grande incertitude pour les acteurs de la promotion immobilière.**

→ Stabilité des logements neufs disponibles

Malgré la chute des ventes, le nombre de logements neufs disponibles à la vente en Ile-de-France est resté stable sur un an, avec 22 000 appartements neufs en commercialisation au 30 juin 2023. **Cette stabilité peut s'expliquer par la prudence des acheteurs potentiels, face aux difficultés d'accès au financement,** alors que dans tout l'hexagone, on assiste toujours à de fortes baisses des mises en vente dans certaines agglomérations. A Paris, Lille, Montpellier, Nantes, Rennes, Vannes, Toulon... et leurs périphéries, on a enregistré une baisse significative des mises en vente de logements neufs, allant de 50 à 60 % au premier semestre 2023. **Cette tendance démontre une prudence accrue des promoteurs immobiliers face à un contexte économique difficile.**

L'instabilité des marchés, les fluctuations des taux d'intérêts et les incertitudes liées aux politiques publiques ont engendré un environnement complexe et changeant. Pourtant, au cœur de ces défis, **une opportunité exceptionnelle se présente à vous, promoteurs immobiliers, il s'agit de la digitalisation.**

Source : Étude parue en août 2023 par le cabinet Adéquation, spécialiste des marchés immobiliers

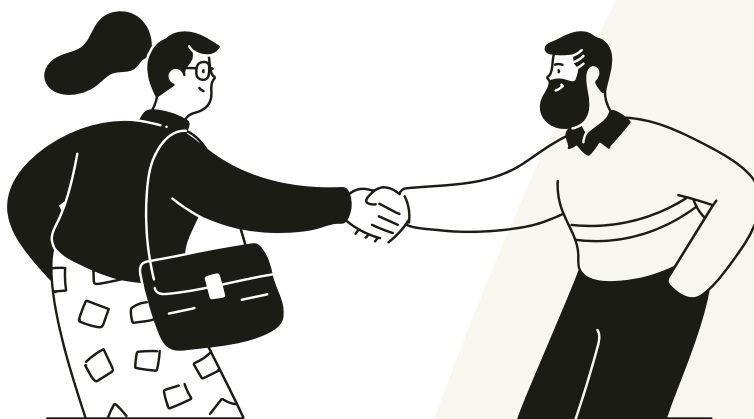




Soyez innovants, renforcez vos process

Aujourd'hui, face à ce contexte économique défavorable, votre profession doit se réinventer pour gagner en efficience en réduisant les coûts et en augmentant la productivité de vos équipes au quotidien.

**Et si vous faisiez de ce contexte particulier,
une véritable opportunité pour vous démarquer ?**



Vous ne voyez pas comment faire en pratique ? Et si nous vous disions qu'il existe une solution complète pour vous libérer des tâches chronophages et sublimer votre relation acquéreur ?

Sécurité juridique, optimisation du temps, plaisir de pouvoir se concentrer sur l'essentiel, gagner du temps et ainsi économiser de l'argent... votre organisation à tout à y gagner !

Découvrez comment ce contexte économique défavorable pour le secteur de l'immobilier, peut devenir une véritable opportunité pour vous démarquer.

Qui sommes-nous ?

Happywait accompagne les promoteurs immobiliers dans la dématérialisation de leurs process de vente et dans la gestion de la relation acquéreur tout au long du parcours achat et de ce fait, l'amélioration de la relation client. Nous proposons pour cela une solution digitale, innovante et personnalisable en poursuivant un double objectif : celui de vous aider à améliorer votre image de marque, tout en vous faisant gagner en productivité. Cette voie vous intéresse ? Vous trouverez dans ce livre blanc quelques pistes pour vous y engager dès maintenant.

Bonne lecture !

Transformez ce défi en opportunité pour vous démarquer

La promotion immobilière, pilier de l'économie, est soumise à des variations sensibles en fonction des cycles économiques. La conjoncture actuelle, caractérisée par des incertitudes économiques croissantes, appelle à une **adaptation rapide et réfléchie**.

Vous le savez, la VEFA n'est pas épargnée par ces bouleversements. En tant que promoteurs immobiliers, vous faites face à plusieurs difficultés majeures, notamment :

→ Fluctuations des taux d'intérêt

Les taux d'intérêt, bien que relativement bas depuis un certain temps, connaissent des variations qui peuvent influencer la décision des acquéreurs potentiels. Vous devez être flexibles pour vous adapter à ces fluctuations et proposer des solutions attractives à vos futurs acheteurs.

→ Rareté des terrains constructibles

Dans de nombreuses régions, trouver des terrains adaptés à la construction immobilière devient de plus en plus difficile. Vous êtes confrontés à la nécessité de rivaliser pour acquérir des terrains de qualité à des prix compétitifs.

→ Complexités réglementaires

Les réglementations immobilières, de l'urbanisme aux normes environnementales, sont en constante évolution. Vous devez rester à jour sur ces réglementations pour éviter des retards coûteux ou des amendes.

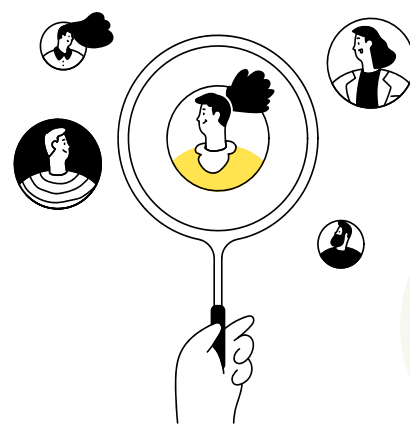
→ Attentes des acheteurs en évolution

Les acheteurs en VEFA ont des attentes de plus en plus élevées en ce qui concerne l'expérience client. Vous devez être en capacité de vous adapter pour répondre à ces besoins.

→ Concurrence accrue

Le marché de la VEFA est de plus en plus concurrentiel, avec de nouveaux acteurs et des modèles commerciaux émergents. **Vous devez innover pour vous démarquer.**

Ces défis rendent impératif pour vous, promoteurs immobiliers, d'**explorer des solutions telles que la digitalisation** pour optimiser vos process, améliorer l'expérience client de vos acquéreurs et renforcer votre notoriété dans un environnement économique exigeant.





Les crises économiques apportent des défis inattendus et des fluctuations du marché. Il est indispensable aujourd'hui que vous digitalisiez vos process internes et la relation avec vos acquéreurs. La digitalisation vous permettra une flexibilité accrue pour vous adapter rapidement à ces changements.

→ Optimisation de l'efficacité opérationnelle

Automatisez de nombreuses tâches administratives, ce qui réduira les erreurs humaines et libèrera du temps à vos équipes qui pourront ainsi se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée. La digitalisation des ventes avec, par exemple, la signature électronique des contrats et la notification SRU dématérialisée, minimisent les délais entre la réservation et l'acte définitif.

→ Adaptation aux attentes des acheteurs

Désormais, les acheteurs possèdent des espaces clients sur (presque) toutes les plateformes d'achat. L'expérience client est au cœur des priorités et ce, dans la majorité des domaines d'activité. Les acquéreurs, de plus en plus connectés, s'attendent à des expériences numériques transparentes et personnalisées. **L'espace client devient le standard dans la promotion immobilière.** Une plateforme en marque blanche, où vos acquéreurs peuvent suivre leur projet, personnaliser leurs options et communiquer facilement avec vous et les différentes parties prenantes de leur projet d'achat.

→ Amélioration de la satisfaction client

Les acquéreurs ont besoin de transparence dans le cadre de leur achat immobilier, qu'ils soient investisseurs ou pour de la résidence principale. Grâce à un accès à l'information individuel et autonome sur un espace client dédié, ils sont en capacité de suivre les mises à jour régulières du projet, de la signature à la remise des clés. Un acquéreur satisfait est plus susceptible de vous recommander et d'acheter à nouveau avec vous. Les déceptions à la livraison sont quasiment inexistantes puisque tous les potentiels points de tension ont été anticipés.

→ Différenciation sur un marché concurrentiel

La digitalisation vous offre un moyen de vous distinguer sur un marché de plus en plus concurrentiel. La mise en place d'un espace client en marque blanche, combinée à des outils de vente numériques, peut vous aider en tant que promoteur, à vous distinguer en offrant une expérience client exceptionnelle et des process plus fluides.

Pour rester compétitifs et prospérer dans le secteur immobilier, la digitalisation est désormais incontournable pour tous.

La digitalisation des process internes et de la relation avec les acquéreurs est un impératif pour les promoteurs immobiliers. Elle améliore l'efficacité opérationnelle en augmentant l'agilité au sein des équipes, réduit les coûts et permet de moderniser son organisation. Côté acquéreur, la satisfaction est renforcée.





Un investissement rentable, des économies sur le long terme

L'investissement initial dans une solution digitale est, pour vous, un frein dans le déploiement de celle-ci ?

Repensez-y. Bien que l'investissement initial dans la digitalisation puisse sembler important, il est inévitablement compensé par des économies à long terme et une meilleure rentabilité grâce à l'efficacité opérationnelle.

Les solutions digitales réduisent les coûts opérationnels, notamment en automatisant des tâches, en réduisant la dépendance au papier, mais surtout en minimisant les erreurs humaines.

La digitalisation est l'avenir de l'industrie immobilière. Les promoteurs qui investissent maintenant seront mieux positionnés pour prospérer à mesure que l'industrie évolue vers des process numériques.

Le contexte financier offre aux promoteurs immobiliers une opportunité de repenser leurs process déjà en place et de se tourner vers la digitalisation. Cela vous permet non seulement de mieux faire face à l'incertitude économique, mais aussi de vous positionner favorablement pour l'avenir, d'améliorer votre rentabilité et de répondre aux attentes croissantes des acheteurs.

→ **C'est un investissement stratégique qui contribuera à la résilience et à la croissance à long terme de votre entreprise.**

2 heures

Gain de temps moyen par dossier

÷4

Process de vente divisé par 4

“ Happywait nous accompagne depuis 5 ans.

Un logiciel efficace et intuitif avec une prise en main facile. Une aide indispensable pour gérer la relation client-promoteur.”

Anna RAMORA

Responsable Contrôle Qualité - PROMEO



Un gain de temps quotidien, une productivité renforcée

Puisque chaque crise apporte son lot de nouveautés, celle de la COVID-19 aura au moins permis d'accélérer la digitalisation au sein de la promotion immobilière. C'est grâce à la digitalisation en majeure partie, que de nombreux promoteurs immobiliers ont pu maintenir une activité commerciale pendant le confinement. Si elle transforme le métier depuis plusieurs années maintenant, elle a gagné du terrain à cette période parce qu'elle offrait la possibilité de réaliser des ventes à distance.

Aujourd'hui et face aux défis de cette nouvelle crise, cette fois-ci économique, la digitalisation permet aux promoteurs déjà équipés de prendre de l'avance. Pour les promoteurs utilisant encore les méthodes traditionnelles, une perte de temps considérable est allouée aux tâches chronophages liées au suivi des dossiers.

100%

Des clients ayant déployé Happywait durant la crise, ne reviendraient pas aux pratiques traditionnelles

82%

Taux de connexion acquéreur sur toute la durée d'accès à l'espace client

Une fois signé, chaque dossier nécessite de nombreuses interactions avec l'acquéreur. On pense bien sûr aux échanges autour des rendez-vous qui rythment le parcours client, de la réservation à la livraison (visite de cloisonnement, visite pré-livraison, visite livraison notamment).

Mais on pense aussi à ces petites choses du quotidien :

- Retrouver le dossier d'un acquéreur pour répondre à ses questions
- Renvoyer à l'acquéreur un document qu'il aurait égaré
- Inviter un acquéreur à faire le choix de ses matériaux
- Relancer l'acquéreur pour un appel de fonds
- Faire signer un devis TMA etc.

La liste pourrait encore s'allonger, mais permet de relever que très souvent, la perte de temps est liée :

→ D'une part, à **un manque d'autonomie des acquéreurs** : ils n'ont pas d'autre solution que de vous appeler afin d'obtenir une réponse à leurs questions.

→ D'autre part, à **un manque de fluidité dans la communication**. C'est ce qui se passe par exemple quand vous communiquez avec vos acquéreurs par réponds interposés, sans réussir à vous joindre.





Vos process internes digitalisés, des bénéfices sur votre activité

La digitalisation permet d'automatiser de nombreuses tâches administratives, telles que la collecte, le stockage et la gestion de la documentation, la création de contrats et l'envoi de notifications. Cela réduit le temps consacré à des process manuels fastidieux. **La solution Happywait vous offre de nombreuses fonctionnalités pour digitaliser l'ensemble de vos process de vente afin de gagner en efficacité de la signature à la remise des clés.**

→ Rapidité des transactions

Les outils numériques, tels que la signature électronique, accélèrent les transactions en réduisant les délais. L'intervention des acquéreurs est ainsi simplifiée, ils peuvent finaliser plus rapidement leurs achats. A la fois simple et pratique pour vos clients, qui peuvent le faire depuis n'importe quel appareil connecté à Internet, à tout moment. Il n'y a pas besoin de se déplacer physiquement.

→ Accessibilité 24/7

Les process de vente numériques sont accessibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, ce qui signifie que les acquéreurs peuvent progresser à leur propre rythme, sans dépendre des heures d'ouverture de vos bureaux. Votre agilité sera remarquée et appréciée !

→ Réduction des erreurs

Les systèmes numériques minimisent les erreurs humaines en fournissant des vérifications automatiques et des champs obligatoires, garantissant que les documents sont correctement remplis et signés.

→ Gestion des données simplifiée

La digitalisation simplifie la gestion des données, en facilitant la recherche, la récupération et la mise à jour des informations, ce qui réduit le temps nécessaire pour accéder aux données pertinentes.

→ Optimisation des ressources humaines

En automatisant les tâches administratives chronophages, les équipes peuvent consacrer leur temps à des activités plus stratégiques et à valeur ajoutée. En réduisant la nécessité d'assigner des ressources humaines à des tâches répétitives, l'automatisation contribue à économiser des coûts opérationnels non négligeables.

→ Meilleure coordination avec les parties prenantes

La digitalisation facilite la coordination avec les acquéreurs, les notaires et toutes autres parties prenantes du projet d'achat immobilier, ce qui simplifie la communication et la gestion globale du projet.

→ Traçabilité et suivi des paiements

Avec les relances automatiques liées aux appels de fonds, un suivi en temps réel des paiements est assuré. Vous pouvez rapidement identifier les retards et prendre des mesures correctives. L'automatisation des relances accélère le processus de paiement, ce qui est essentiel pour maintenir un flux de trésorerie régulier et financer le projet de manière efficace.



Des fonctionnalités à la carte, dédiées à votre activité



Messagerie
dédiée



Documents
de vente



Signature
électronique



Prise de
rendez-vous



Choix matériaux
& TMA



Appels
de fonds



Envoi des docs
par LRE



Mesure de
satisfaction

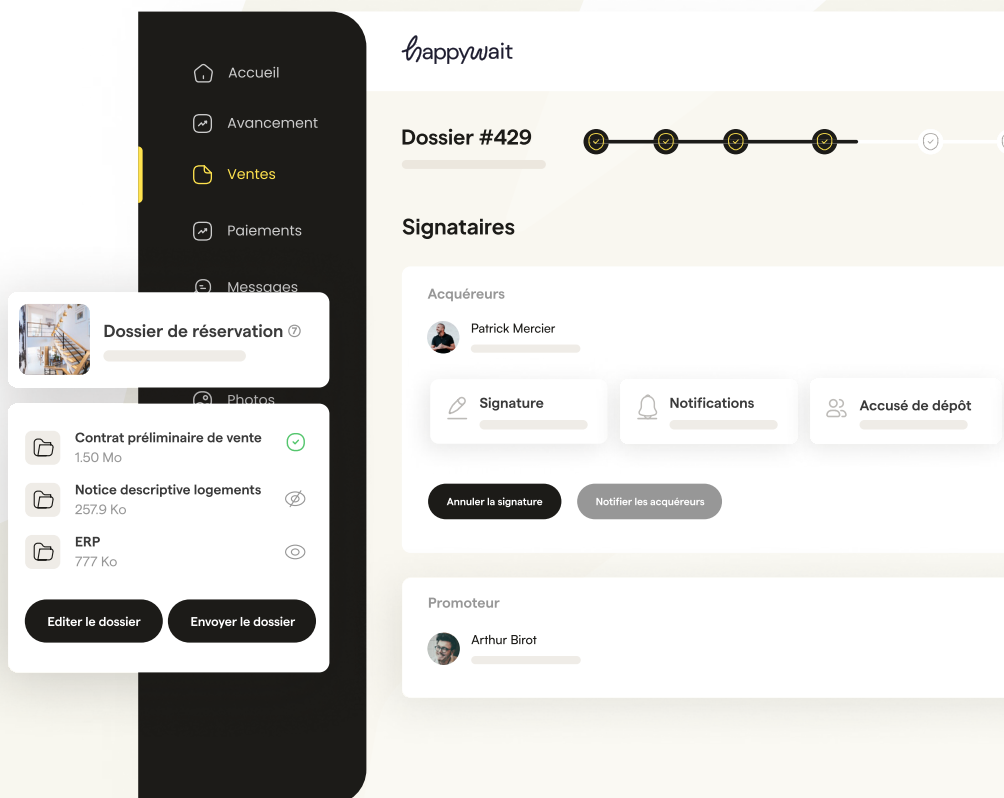


Galerie
& actualités

La solution Happywait permet de générer un gain de temps considérable avec son module de vente complet.

Pilotez vos ventes depuis le back-office et **suivez la performance de vos équipes**.

Accélérez la signature des contrats et **diminuez vos délais de traitement pour chaque vente**.





Un espace acquéreur sur mesure, une expérience client boostée

Un achat en VEFA n'est pas anodin. Qu'il s'agisse d'un premier achat, d'un projet familial ou même d'un investissement immobilier, il s'agit toujours pour l'acquéreur d'un projet de vie.

Cela génère forcément des émotions durant le temps qui sépare la signature du contrat de la livraison du logement, parmi lesquelles des sentiments négatifs : impatience, frustration, ou encore inquiétude.

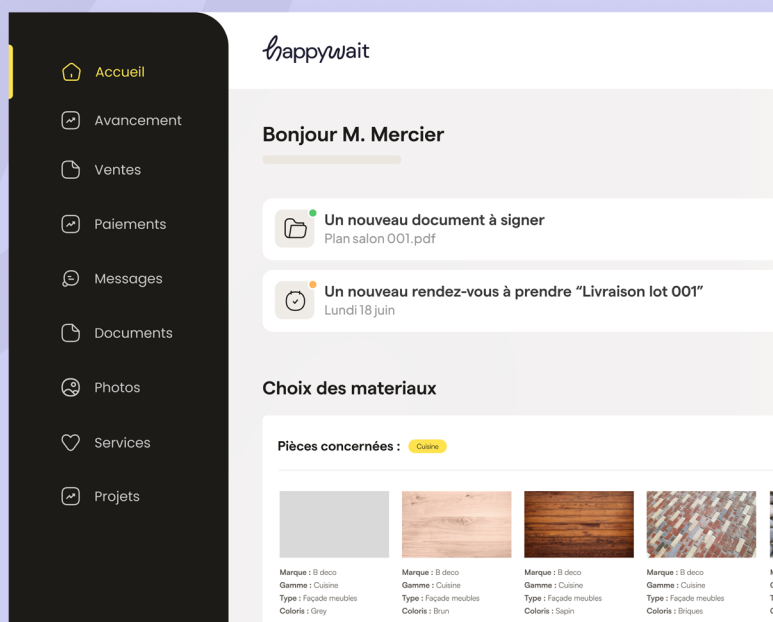
En offrant un espace client à vos acquéreurs, vous proposez une expérience inédite en les impliquant directement au coeur de leur projet d'achat. **Construisez une relation acquéreur basée sur la qualité et la fluidité des échanges avec un espace client à vos couleurs.**

→ Expérience acquéreur améliorée

Offrez à vos acquéreurs une expérience immersive et collaborative qui démarre dès la signature du contrat de réservation. En digitalisant votre relation acquéreur, vous allez pouvoir travailler sur l'ensemble des frustrations liées à l'attente de la livraison de leur bien. L'acquéreur devient acteur de son projet et se sent épaulé puisque vous communiquez avec lui de façon plus interactive et fluide. Vous fournissez aux acquéreurs des informations et des documents pertinents, comme des plans, des contrats ou des mises à jour sur l'état d'avancement du projet.



1 nouveau message
de Arthur Laurent



Offrir un espace acquéreur, c'est en effet :

- Un premier pas pour repenser la relation client.
- Une opportunité de communiquer autrement, en renvoyant l'image d'une entreprise à l'écoute et innovante.
- Une occasion unique de sublimer votre image de marque.





Sublimez votre image de marque avec un outil marketing puissant

Un client mécontent l'est rarement par hasard ! La plupart du temps, son achat ne s'est pas déroulé comme il l'imaginait, en raison d'inconvénients subis ou ressentis. **La création d'un espace client dédié est désormais un incontournable pour mettre fin aux frustrations** éventuelles en offrant plus de personnalisation et de confort à vos acquéreurs.

Avec Happywait, vous offrez un espace client dédié à vos acquéreurs. Solution en marque blanche, notre équipe se charge de tout et configure la plateforme à vos couleurs et avec votre logo, en intégrant vos modèles de contrats et vos données. Votre espace acquéreur devient un outil véritable outil marketing, fédérateur pour vos clients.

L'un des premiers enjeux d'un espace client est sans aucun doute la communication. Sur ce dernier, vous allez pouvoir échanger en direct avec vos acquéreurs via la messagerie dédiée, mais également diffuser des informations personnalisées sur le fil d'actualité.



Dans le cadre d'une démarche qualité auprès de vos acquéreurs, **l'espace client contribue à canaliser les besoins et les demandes de ces derniers.** En effet, il est préférable de pouvoir canaliser vos acquéreurs en cas de frustration, que de les voir s'exclamer sur les réseaux sociaux, qui vous causeront plus de tort.

Enfin, **vous développez une communauté d'acquéreurs satisfaits, prêts à vous recommander.** Votre image de marque est sublimentée, vous êtes perçu comme un promoteur immobilier innovant ! Félicitations.

94%

Taux de satisfaction acquéreur
suite aux échanges promoteur-acquéreur sur l'espace client Happywait

200

Clients promoteurs
utilisent la solution Happywait pour la digitalisation de leurs ventes et la mise en place de l'espace acquéreur

*"Happywait nous permet de garder du lien avec nos acquéreurs tout au long de ces 18 mois. Ce qui nous a motivé à développer la solution était de pouvoir informer nos clients de façon régulière, avec un fil d'actualités où nous pouvons partager nos événements, mais aussi d'autres choses que des informations chantier. **C'est une solution incontournable, qui fait partie intégrante de notre stratégie de communication.**"*

Valérie DUBOIS
Chargée de communication - AIGUILLON





Analysez votre activité avec des indicateurs clés

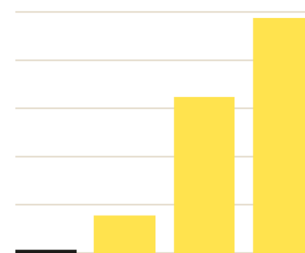
Intégrer un nouvel outil de digitalisation des ventes, tel que Happywait, pendant ce contexte particulier est un bon investissement.

Vous aurez désormais toutes les clés nécessaires pour analyser votre activité commerciale et la performance de vos équipes.

Mais également vous connaîtrez le niveau de satisfaction de vos clients et éviterez ainsi les frustrations.

94% acquéreurs satisfaits

Taux (%)



*“ En adoptant la solution Happywait, nos process de vente ont été optimisés et **nous avons divisé notre temps de traitement par 4.** ”*

Sophie SOULIÉ
Responsable Administration Commerciale – GROUPE SGE

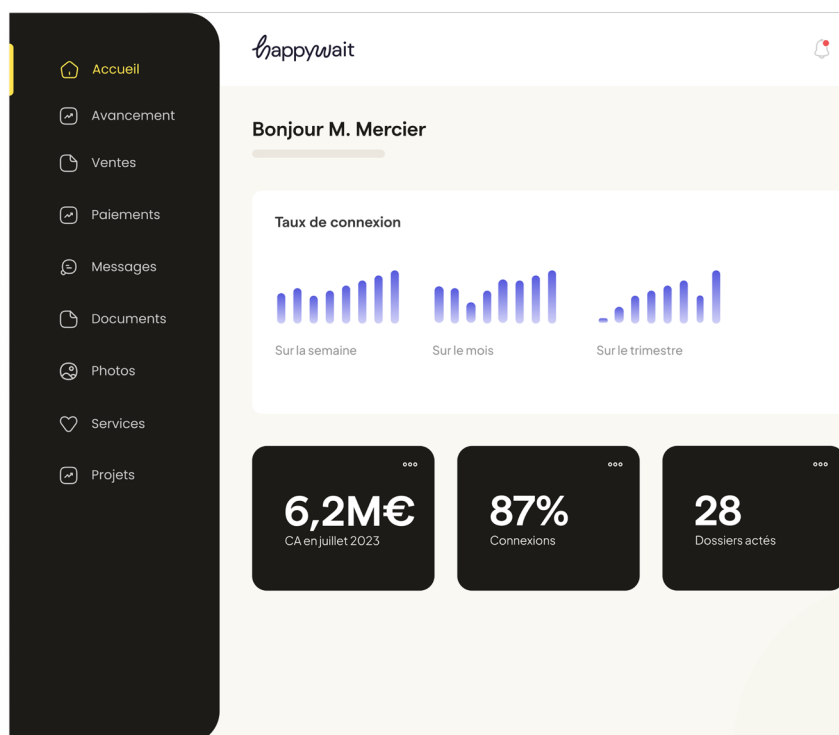


→ Suivez l'activité de vos clients et de vos collaborateurs

Observez les taux de connexion à la plateforme et analysez la performance de vos équipes. Affinez vos statistiques avec une vue globale ou par programme immobilier.

→ Analysez les indicateurs clés de votre activité

Consultez votre chiffre d'affaires en temps réel, le détail de vos ventes actées et en cours. Exportez les données et réalisez vos reportings avec précision.





Mesurez la satisfaction de vos acquéreurs

Les deux parties sont liées par un contrat. Retard de livraison, non-respect des plans, défauts de conformité : la responsabilité du promoteur est engagée dès lors qu'il manque à ses obligations.

Tout au long d'un projet immobilier en VEFA, le promoteur est garant de la satisfaction de son acquéreur.

Tout achat immobilier représente un lourd engagement, aussi bien financier, social qu'affectif. La satisfaction transactionnelle s'attache à répondre aux attentes des acheteurs. Cette rationalité de l'achat est bien souvent surestimée, surtout dans le cadre d'une VEFA car le client n'a pas de contact direct avec son produit « commandé » et personnalisé, qu'il recevra dans plusieurs mois, voire années. Et ce malgré les solutions digitales de visualisation 3D existantes.

Quant à la satisfaction relationnelle, elle s'intéresse au regard porté par l'acquéreur sur le promoteur immobilier en tant que tel, à travers la qualité de l'expérience client proposée. C'est grâce à cette satisfaction que se construit l'image, la réputation et la notoriété d'un promoteur sur le marché.

Un investisseur pourrait tout à fait accorder sa confiance à un promoteur pour ses prochains biens, mais un individu qui achète sa résidence principale peut aussi devenir, à moyen ou à long terme, un investisseur.

→ Mesurez la satisfaction de vos acquéreurs

Avec la solution Happywait, évaluez la qualité des interactions avec vos clients. À l'aide de questionnaires personnalisés, vos acquéreurs notent les échanges avec vos équipes. À l'issue de chaque conversation, vos acquéreurs donnent leur avis. Vous connaissez immédiatement leur degré de satisfaction. Si besoin, vous pouvez ajuster, en précisant votre réponse ou en émettant une nouvelle proposition.





Promoteurs immobiliers, passez à l'action !



Dossier de réservation

Loft de la gare | La Rochelle centre

[Consulter mon dossier](#)

Contrat de réservation

Signature électronique



Vous l'avez compris, digitaliser la relation acquéreur apporte rapidement des résultats : gain de temps, optimisation des process, économie de papier, le tout en sécurisant les données.

Mais c'est aussi un investissement sur le long terme, pour amorcer la transformation digitale au sein de l'entreprise.

Les solutions digitales réduisent les coûts opérationnels, notamment en automatisant des tâches, en réduisant la dépendance au papier et en minimisant les erreurs humaines.

La digitalisation est l'avenir de l'industrie immobilière.

Les promoteurs qui investissent maintenant seront mieux positionnés pour prospérer à mesure que l'industrie évolue vers des process numériques.

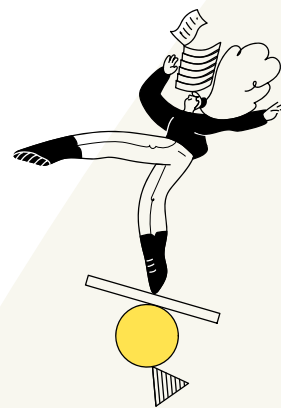
*Nous utilisons la solution Happywait depuis 4 ans et elle n'arrête pas d'évoluer et de s'adapter à nos problématiques du quotidien. Nous avons déployé l'ensemble des modules sur la digitalisation des ventes ainsi que l'espace acquéreur. **Tous nos collaborateurs sont impliqués sur l'outil**, les équipes commerciales pour la gestion de la relation client, les équipes techniques pour le suivi des travaux et des chantiers, mais aussi les équipes de la comptabilité pour la gestion des appels de fonds. Avec Happywait, **on a modernisé notre façon de travailler et on a limité nos risques d'erreurs**, il y a plus de fluidité. Nous sommes passés du stade tableau Excel à un vrai suivi digital performant et personnalisé.*

Claire SIMON-FISCHER
Chargée d'affaires – GROUPE JEULIN





Digitaliser ses activités, ce n'est pas si compliqué !



Nous vous avons convaincu, mais la digitalisation vous semble compliquée ?

Pourtant, ça ne l'est pas si vous optez pour une solution « tout en un ».

Pour vous faciliter la vie, Happywait a conçu pour vous une solution qui combine tous ces avantages.

Le tout avec une grande facilité de prise en main, et sans chambouler vos habitudes de travail.

Investir dans le digital, c'est garantir la bonne continuité de votre activité malgré un contexte économique défavorable. Mais c'est aussi maintenir un avantage compétitif sur le marché de la promotion immobilière.

**N'attendez plus, faites de ce contexte particulier
une opportunité pour vous réinventer !**



**Vos équipes vont gagner du temps sans perdre leurs repères,
vos acquéreurs vont adorer cette nouvelle expérience !**

Vous souhaitez en savoir plus ?

Contactez-nous pour une démonstration de la solution Happywait. Découvrez la force d'une solution complète, dédiée à votre activité.

demo@happywait.com



happywait



La performance d'une solution sur mesure

Conçue par et pour tous les promoteurs

Interconnectée à vos outils préférés

Accompagnement personnalisé

**La solution complète,
pour faire de ce contexte particulier
l'opportunité de vous réinventer !**

demo@happywait.com



Plus d'informations sur happywait.com