



DR

Publié le 11/07/2024

"Le groupe 3F place le futur acquéreur et son projet au centre de sa stratégie d'accèsion à la propriété"

Le site accession.groupe3f.fr est en ligne ! Regroupant l'ensemble des logements neufs mis en vente par toutes les filiales 3F, il est le pilier de la nouvelle stratégie du groupe en matière d'accèsion à la propriété. À qui s'adresse ce nouveau site ? Comment s'inscrit-il dans la stratégie du groupe ? Éléments de réponses avec Delphine Zarka Moussin, directrice commerciale au sein de la direction de l'accèsion du groupe 3F.

Quels partis-pris ont guidé la conception du site accession.groupe3f.fr ?

Delphine Zarka-Moussin : Notre premier objectif est de **répondre aux besoins de nos clients et de les accompagner au mieux dans la réalisation de leur projet d'achat**, quel que soit le degré de maturité de leur démarche.

Fluide et intuitive, la plateforme propose une navigation simple, ludique et complète. **Le futur acquéreur trouve rapidement les informations qu'il cherche** (le lieu, le prix, les équipements) ainsi que des visuels et les plans du logement en quelques secondes. Ce dernier point est essentiel car le site propose exclusivement des logements neufs qui, pour la plupart, ne sont pas encore livrés.

Nous avons également beaucoup travaillé l'aspect pédagogique du site. La partie blog détaille les différentes étapes d'un achat, explique les dispositifs d'accession que nous proposons (prêt social location-accession, bail réel solidaire) et présente les aides mobilisables (prêt à taux zéro, prêt action logement).

Découvrez les logements neufs à vendre du groupe 3F sur accession.groupe3f.fr

Comment le nouveau site s'inscrit-il dans la stratégie d'accession du groupe 3F ?

D.Z.-M. : L'ensemble des campagnes commerciales de nos programmes neufs renverront sur **le site accession.groupe3f.fr, qui est le pilier central de notre stratégie.** Une stratégie centrée sur le futur acquéreur et son projet. Une stratégie nationale, portée par nos filiales sur leur territoire, qui **met en lumière nos savoir-faire et notre expertise en matière d'accession à la propriété.**

Quels sont les enjeux liés à l'accession pour le groupe 3F ?

D.Z.-M. : Tout d'abord : **répondre à notre mission première de bailleur social et d'opérateur global du logement pour tous, tout au long de la vie,** en proposant des parcours résidentiels complets jusqu'à l'accession à la propriété, si la situation le permet évidemment.

Aujourd'hui, bon nombre de nos locataires et, de manière plus générale la majorité des ménages modestes, ne s'imaginent pas pouvoir acquérir un logement. **À nous de leur offrir de nouvelles perspectives, de développer une stratégie proactive afin de leur montrer que, oui, ils peuvent acheter.** C'est d'autant plus important dans le contexte immobilier actuel : les taux d'intérêt élevé, la stagnation des prix des logements du parc privé, l'inflation de ces dernières années...

Le développement de l'activité accession représente par ailleurs un enjeu financier important pour notre groupe. **Les fonds provenant des ventes sont réinvestis dans de nouveaux programmes, ce qui contribue au renforcement de l'offre de logements** et, *in fine*, au renouvellement urbain.

La vente de logement par les bailleurs sociaux s'adresse à toute personne éligible. Comment le groupe 3F peut-il se démarquer ?

D.Z.-M. : Notre axe de différenciation c'est la réponse que l'on donne au besoin du client. **Notre objectif est de construire des logements adaptés et de proposer une relation-client de**

qualité de A à Z : du premier contact jusqu'à l'accompagnement post-vente. Cela nécessite de bien les connaître et de les aider à se projeter grâce à des parcours utilisateurs adaptés.

L'autre point de démarcation majeur, selon moi, est la mise en place de notre nouvelle identité graphique. Notre nouvelle charte **casse les codes institutionnels des bailleurs sociaux** et offre une identité forte et unique.