*Casablanca, le 28/02/2019*

“**Que vous soyez sur le digital ou non, vous y êtes déjà** !”, souligne Kevin Gormand co-fondateur et Directeur Général de Mubawab lors du MeetUp Immobilier Digital organisé le jeudi 21 février 2019.

Mubawab a lancé sa première édition sous le thème : **« L’immobilier redessiné par le digital ».** Pari réussi pour la société qui boucle cette année ses neuf années avec succès, plus de 200 professionnels en immobilier et en digital ont répondu présents.

Les thématiques évoquées lors de ce Meetup avaient pour ambition de mettre en avant les **opportunités exponentielles qu’offre le digital aux professionnels du secteur.**

La rencontre a été animée par Amine Mernissi, auteur de **Répons’IMMO,** journaliste et spécialiste de l’immobilier. Il a rappelé **le rôle prépondérant du digital dans la sphère immobilière** et l’obligation des entreprises à se transformer toujours plus vite afin de répondre aux attentes des clients et des professionnels du secteur.

Kevin Gormand a quant à lui exposé les perspectives à venir au Maroc avec une série de mesures en faveur du marché immobilier, tout en rappelant “**qu’on ne peut pas envisager une communication 360° sans passer par le digital”**.

Importance qui se manifeste également par la maîtrise de toute la chaîne digitale qui permet **“de parfaitement contrôler ses coûts. Aujourd’hui, le digital permet de savoir combien de personnes m’ont vu, combien de personnes m’ont consulté et combien de personnes m’ont contacté, combien de personnes m’ont visité, combien de personne ont acheté”.** C’est ainsi tout l’enjeu que représente le marketing digital pour les promoteurs immobiliers.

Plusieurs exemples de **Success Stories** ont été évoqués lors de cette conférence, Kevin Gormand a donné l’exemple de son entreprise qui **“aujourd’hui compte plus d’un million de visiteurs, engage 150 000 contacts par mois et 80 000 sur l’achat”.**

Le Meetup a également reçu **Maître Jad Aboulachbal**, notaire à Casablanca, qui a étayé l’apport des nouvelles mesures du projet de loi de finances 2019 : du Régime de la cotisation minimale en matière de cession immobilière, aux droits d’enregistrement en passant par les honoraires de la profession. Le notaire a apporté des réponses éclairées aux problématiques soulevées par les professionnels, lors de ce débat.

Désormais s’applique un **« mécanisme d’exonération: l’impôt sur les sociétés, l’impôt sur le revenu, et les droits d’enregistrement et de timbres pour les promoteurs immobiliers qui s’engagent à construire au moins 100 logements sociaux en milieu rural**». Tel est l’un des impacts forts du **nouveau projet de Loi de Finances 2019**, a exprimé Maître Jad Aboulachbal.

Invité d’honneur à cette première édition, **Gilles Blanchard**, Président de EMPG et co-fondateur de Seloger.com, a mis en lumière les nouvelles tendances et innovations dans le secteur digital au service de l’immobilier.

“**Avec les smartphones, tout le monde est à un pouce de distance. Vous, vos concurrents vous êtes tous à un pouce de distance**”, a insisté Gilles Blanchard. Le conférencier a également évoqué la digitalisation des ventes : **“La réalisation d’une vente est proportionnelle au nombre de contacts que vous allez recevoir qui sont eux-mêmes proportionnels au nombre de visites qui ont été généré sur internet”.**

L’entreprise se doit d’être réactive : « **répondre aux emails en moins de 5 minutes puisque 78% des consommateurs achètent auprès du 1er qui répond. Tandis que dans la pratique, les sociétés mettent plus de 5 jours à répondre** ». Outre le fait d’être efficace, Gilles Blanchard a ainsi mis l’accent sur une utilisation efficiente des outils digitaux.

Le MeetUp de Mubawab marque le coup d’un envoi d’une série de rendez-vous pour créer et accompagner la dynamique du digital au sein du secteur immobilier.

**À propos de Mubawab**

Implantée depuis 2012 au Maroc, Mubawab est aujourd’hui la plateforme digitale de référence dans le secteur immobilier national. Mubawab offre à ses utilisateurs un éventail d’annonces proposées par les professionnels du secteur. La notoriété de Mubawab lui vaut aujourd’hui la confiance des internautes, avec plus d’un million de visites par mois. Avec un portefeuille clients de près de 600 partenaires et plus de 150.000 annonces actives, le portail est une valeur sûre pour les agences et promoteurs immobiliers du Maroc qui reçoivent plus de 100.000 contacts qualifiés par mois. Mubawab est aujourd’hui le leader incontesté des portails immobiliers au Maroc. [www.mubawab.ma](http://www.mubawab.ma)

**À propos du Groupe EMPG (Emerging Markets Property Group)**

Le groupe immobilier Emerging Markets (EMPG), établi aux Emirats Arabes Unis, possède et assure la gestion de portails immobiliers leaders sur différents marchés de la région MENA. EMPG a récemment bénéficié de sa plus importante levée de fonds avec 100 millions de dollars, qui a été menée par KCK Group et huit autres investisseurs dont Exor Seeds. Cette nouvelle levée de fonds a pour objectif de servir la recherche et développement, augmenter les investissements et les acquisitions et d’accroître la pénétration des différentes marques de EMPG sur leur marché. EMPG est aujourd’hui présent dans 40 villes au Banlgladesh, aux Émirats Arabes Unis, au Maroc, en Roumanie, en Espagne et au Pakistan, et emploie plus de 2 000 personnes, enregistre un trafic global de 7 500 000 visites par mois et génère plus de 10 000 000 mises en relation. [www.empgroup.com](https://www.empgroup.com/)

**À propos du Répons’IMMO**

Plate-forme web et mobile, Répons’IMMO vise à répondre aux besoins d’informations spécifiques formulés par toute personne intéressée par un investissement immobilier au Maroc. La plate-forme web et mobile offre un contenu actualisé de tout ce qui a trait à l’immobilier avec la possibilité d’effectuer en ligne des recherches spécifiques par mot clé. Elle met également à disposition du grand public un contenu multimédia, composé d’avis d’experts (notaires, experts, avocats, juristes…) sous format vidéo et audio, en plus de l’actualité immobilière nationale. A noter que www.reponsimmo.com est le prolongement digital du Guide Répons’IMMO en version papier, qui en 2019 fête sa 8ème année d’édition. [www.reponsimmo.com](http://www.reponsimmo.com/)

**Contact Presse**

**Z Project**

Dounia Z. Mseffer

+212 667 54 54 11

[msefferdounia@gmail.com](mailto:msefferdounia@gmail.com)

**Mubawab**

Salwa Benabdellouahad

+212 663 33 24 27

Salwa@mubawab.com