

COMMUNIQUE DE PRESSE

Jumia House devient Mubawab au Maghreb !

“**Jumia House devient Mubawab au Maghreb !**”, c’est avec cette annonce qu’a débuté le premier Meet-Up de Mubawab, organisé le 26 juin 2019 à Tunis, autour de la thématique des enjeux du digital dans l’immobilier.

Réunissant plus de 150 professionnels tunisiens de l’immobilier, ce Meet-Up avait pour ambition de dévoiler aux participants présents les enjeux de la récente acquisition de Jumia House par Mubawab mais également d’aborder, sous forme de keynotes, des thématiques liées à la transformation des métiers de l’immobilier grâce au digital.

La rencontre a été animée par Mehdi Kattou, architecte de formation, journaliste consultant en communication. Il a rappelé **le rôle prépondérant du digital dans la sphère immobilière, les opportunités qu’il offre à l’ensemble de l’écosystème** et l’obligation des entreprises à se transformer toujours plus vite afin de répondre aux attentes des clients et des professionnels du secteur.

La première partie de ce Meet-Up était consacrée à l’actualité majeure de Mubawab de ces dernières semaines, son **acquisition de Jumia House au Maghreb** qui occupe une position forte non seulement au Maroc, mais également en Tunisie ainsi qu’en Algérie.

« **Nous croyons au potentiel des portails immobiliers en Afrique et nous avons construit une formidable plateforme à travers le Maroc, la Tunisie et l’Algérie. Nous sommes convaincus que Mubawab saura pérenniser le succès que Jumia House a eu sur ces marchés**”, a déclaré Aniss GHARBI, Country Manager de Mubawab Tunisie en reprenant les propos de Sacha POIGONNEC, co-fondateur et co-PDG de Jumia. Il a également passé en revue le parcours de Jumia House, leader historique des portails immobiliers en Tunisie

Son acquisition consolide la position de Mubawab en tant que premier site immobilier de la région tout en lui permettant d’accéder aux marchés immobiliers les plus prometteurs du Maghreb, avec plus de 90 millions de personnes. « Nous croyons fermement en notre capacité d’offrir des solutions immobilières aux clients et aux utilisateurs finaux grâce à notre plateforme hautement performante et sophistiquée. Nous sommes enthousiastes à l’idée de nous appuyer sur notre succès et notre expérience au Maroc pour offrir une plateforme élargie, en maximisant la portée et la visibilité des consommateurs tout en proposant un accompagnement personnalisé et local à nos clients », déclare Kevin GORMAND.

Le Co-fondateur et Directeur Général du Groupe Mubawab a ensuite exposé les perspectives du secteur immobilier, tout en rappelant « **qu’on ne peut pas envisager une communication 360° sans passer par le digital** ». Le digital est d’ailleurs le premier apporteur d’affaires du secteur. En effet, il n’est plus envisageable aujourd’hui de concevoir et vendre un projet immobilier sans Internet. Vendeurs, acheteurs et investisseurs, tous sont désormais extrêmement bien informés grâce au Web qui apporte à la fois une visibilité et une audience supérieure aux autres canaux de communication et ce, à moindre coût.

Plusieurs exemples de **Success Stories** ont été évoqués lors de cette conférence, Kevin GORMAND a cité l’exemple de Mubawab Maroc à travers « Les Jardins de L’Oasis. » Le projet Haut standing offrant des prestations de qualité n’enregistre aucune vente pendant près d’un an. Grâce à la collaboration

Communiqué Post Event -MEET-UP IMMOBILIER DIGITAL -

et au service de Mubawab, le projet a connu une croissance fulgurante à trois chiffres et a fait le bonheur de 32 acquéreurs en plus de plusieurs ventes qui sont en cours de finalisation en seulement quelques mois. Ce cas d'étude qui a été présenté est le reflet concret de l'impact du digital sur les promoteurs immobiliers.

Le Meet-Up a également reçu **Gilles BLANCHARD**, co-fondateur de Se Loger.com et Président d'EMPG. Celui-ci a présenté sa vision de l'impact du digital pour les économies émergentes, des nouvelles tendances et innovations technologiques 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 générés sur internet.** »

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

Ce premier Meet-Up Mubawab marque le coup d'envoi d'une série de rendez-vous pour créer et accompagner la dynamique du digital au sein du secteur immobilier en Tunisie.

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.

Depuis Juin 2019, Mubawab a acheté Jumia House dans la région du Maghreb. Jumia House occupe une position forte non seulement au Maroc, mais également en Tunisie ainsi qu'en Algérie. Cette acquisition consolide la position de Mubawab en tant que premier site immobilier de la région tout en lui permettant d'accéder aux marchés immobiliers les plus prometteurs du Maghreb.

www.mubawab.tn
www.mubawab.ma
www.mubawab.dz

À propos du Groupe EMPG (Emerging Markets Property Group)

Le groupe immobilier Emerging Markets (EMPG), établi aux Émirats 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

Communiqué Post Event -MEET-UP IMMOBILIER DIGITAL -

la pénétration des différentes marques de EMPG sur leur marché. EMPG est aujourd'hui présent dans 40 villes au Bangladesh, 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

Contacts Presse en Tunisie, France et Maroc

Strategies Conseil

Erich ALAUZEN

+216 93 953 465

erich@strategiesconseil-tn.com

Quatrième Jour

Cindy MOUCHARD

+331 47 43 02 34

+212 689 529 580

cmouchard@quatriemejour.fr