

## La Fnaim Grand Paris lance son business club international

**Zoom** 20 septembre 2018

**Le syndicat des agents immobiliers franciliens a lancé le 19 septembre 2018 le World property business club. Un outil ouvert à tous les professionnels pour booster leur développement en-dehors des frontières et capter des acheteurs étrangers via notamment une plateforme réunissant 750 000 agents de 120 pays.**

Après avoir posé les fonds baptismaux de son International business club via un partenariat conclu en 2015 avec l'association des agents immobiliers de Barcelone et de Catalogne, puis avec ceux de Floride cette année, la Fnaim Grand Paris vient de franchir une nouvelle étape dans son ambition internationale en lançant officiellement le 19 septembre à la mairie du 17<sup>e</sup> arrondissement de Paris le World property business club.



La Fnaim Grand Paris a lancé le World property business club le 19 septembre à la mairie du 17<sup>e</sup> arrondissement de Paris. ©JGP

Ce « nouvel outil d'internationalisation au service des professionnels de l'immobilier a pour objectif de les accompagner dans leur développement hors des frontières de l'Hexagone », a précisé Michel Platero, président de la chambre du Grand Paris. Un virage incontournable au vue de la montée en puissance des acquisitions réalisées par des étrangers en France : + 15 % en 2017, soit 61 339 transactions dont près du tiers en Ile-de-France (source : Observatoire BNP Paribas international buyers). Mais si acquérir une dimension internationale s'impose, « la démarche ne s'improvise pas et il est impossible de fonctionner seul », a ajouté Gilles Ricou, président du World property business club qui est ouvert à tous les professionnels de l'immobiliers.

### Gagner en image et en visibilité

Si l'inscription est gratuite, les adhérents doivent s'engager à suivre un module de formation de base à l'utilisation de la plateforme ProxioConnect dispensée par l'Ecole supérieure de l'immobilier. « Cet outil présente des capacités fantastiques qu'il faut apprendre à maîtriser », argue Gilles Ricou, vantant des « moyens à la hauteur de nos ambitions ».

Utilisée par 750 000 professionnels répartis dans 120 pays, la plateforme rassemble 2 millions de biens disponibles dans 95 pays. « Quand un utilisateur inscrit un bien, ses caractéristiques sont automatiquement traduites dans 19 langues », a expliqué Janet Case, fondatrice de Proxio, venu spécialement de New-York.



Gilles Ricou, président du World property business club.@JGP

« Tout l'intérêt est également de pouvoir automatiquement diffuser l'information sur les réseaux sociaux, telle que la page Facebook de votre agence. »

L'appartenance à un réseau international peut aussi être un argument supplémentaire « pour prendre des mandats qui plus est exclusifs », a tenté de convaincre Gilles Ricou. De quoi gagner en image et en visibilité mais aussi élargir sensiblement le terrain de jeu des agents et donc dégager du chiffre d'affaires supplémentaire.