

Noovimo : de la résilience à la réussite, un tremplin pour ses conseillers

L'époque où seuls l'emplacement et le prix dictaient les choix immobiliers est révolue. Désormais, le confort, la durabilité et les performances énergétiques s'imposent comme des critères déterminants dans la décision d'achat.

Aujourd'hui, près de 90 % des projets immobiliers concrétisés débutent en ligne ([source](#)), où les acheteurs explorent des annonces en quête du bien parfait. Mais leurs attentes vont bien au-delà de la localisation ou du budget. Les critères de confort, comme une isolation thermique performante ou des espaces modulables, prennent une importance croissante. De même, les performances énergétiques d'un logement, autrefois reléguées au second plan, sont devenues des priorités absolues, poussées par des normes environnementales renforcées et des factures énergétiques toujours plus élevées. Dans ce contexte, le choix d'un logement est aussi le choix d'un cadre de vie durable et économe en ressources.

Cette transformation s'accompagne d'un bouleversement pour les professionnels de l'immobilier eux-mêmes. Désireux de s'émanciper des modèles rigides des agences traditionnelles, ils recherchent davantage d'autonomie, tout en restant soutenus par des outils performants et des structures adaptées à leur quotidien. Ces évolutions redéfinissent les contours du métier et obligent les acteurs du secteur à innover pour répondre aux attentes des clients comme des conseillers.

C'est dans ce contexte que [Noovimo](#), réseau immobilier nantais fondé en 2013 par Marc Gallon, s'impose comme une réponse moderne et cohérente. En combinant proximité, innovation technologique et accompagnement personnalisé, le réseau ne se limite pas à la transaction immobilière. Aujourd'hui, il franchit une étape clé en intégrant des solutions de conseils par le biais de KOUTRAVO et grâce à des partenariats stratégiques avec des leaders du secteur tels que [Préservation du Patrimoine Français \(PPF\)](#) et [Akena](#).

Une vision réaliste qui reflète une ambition claire : accompagner les propriétaires et les professionnels vers un immobilier durable, performant et à la hauteur des enjeux d'aujourd'hui et de demain.



Une approche stratégique au service des professionnels et des clients

Le modèle Noovimo repose sur une stratégie qui combine la flexibilité d'un réseau mandataire et les atouts d'une agence immobilière traditionnelle.

Cette approche innovante s'articule autour de trois constats clés

- Les recherches immobilières se digitalisent, rendant les agences physiques moins essentielles ;
- Les frais fixes traditionnels augmentent les coûts pour le client final ;
- Les professionnels de l'immobilier aspirent à davantage d'autonomie de liberté et de reconnaissance financière.

En proposant une structure décentralisée et des outils technologiques avancés, Noovimo permet à chaque conseiller de devenir un acteur incontournable dans son secteur géographique privilégié, tout en offrant une expérience client personnalisée et efficace.

L'écologie comme cap essentiel

L'importance de la performance énergétique d'un bien immobilier dans les décisions d'achat est désormais indéniable. Pour répondre à cette demande, Noovimo a noué un partenariat avec Préservation du Patrimoine Français (PPF), leader dans le domaine de la rénovation énergétique. Cet accord stratégique permet aux conseillers Noovimo de jouer un rôle de conseils auprès des propriétaires, en les orientant vers un leader de la rénovation énergétique.

Ce modèle collaboratif offre plusieurs avantages :

- **Pour les propriétaires** : un accompagnement fluide vers des solutions fiables et éprouvées ;
- **Pour les conseillers** : la possibilité d'accroître le spectre de leur mission.

Grâce à cette initiative, Noovimo inscrit l'immobilier dans une démarche durable, conciliant enjeux économiques et écologiques.

Des solutions sur mesure avec Akena

Pour répondre aux besoins structurels et esthétiques des biens immobiliers de leurs clients, Noovimo s'est attaché aux services de [Akena](#), spécialiste des vérandas, extensions et carports. Ce partenariat permet aux conseillers immobiliers de prescrire des solutions sur mesure qui valorisent le patrimoine immobilier tout en répondant aux attentes croissantes de confort et de modernité.

Jérôme KERVIEL, conférencier présent lors de la convention Noovimo des 16 et 17 janvier

Jérôme Kerviel, ancien trader de la Société Générale, incarne une histoire de chute spectaculaire suivie d'un parcours de résilience remarquable. En 2008, il se retrouve au cœur de l'un des plus grands scandales financiers de l'histoire française, accusé d'avoir engagé frauduleusement des milliards d'euros, ce qui conduit à une perte colossale pour son employeur. Condamné à cinq ans de prison, dont deux avec sursis, et à rembourser des sommes astronomiques, Jérôme Kerviel devient un symbole des dérives du système bancaire.

Cependant, son histoire ne s'arrête pas là. Après avoir purgé sa peine, il entame une reconstruction personnelle et professionnelle, marquée par une réflexion profonde sur ses expériences passées. Aujourd'hui, Jérôme Kerviel partage son témoignage lors de conférences inspirantes, où il aborde des thèmes tels que la résistance face à l'adversité, le rebond après une crise, et les ressources intérieures mobilisées pour surmonter les épreuves.

Lors de la convention Noovimo, les conseillers ont eu l'opportunité d'échanger avec Jérôme Kerviel et de s'inspirer de son parcours. Il a partagé ses stratégies pour faire face aux crises et révélé comment transformer les difficultés en tremplins pour le développement personnel et professionnel. Une rencontre inédite, enrichissante et motivante.

Une approche locale, une relation de proximité

Noovimo se distingue des réseaux nationaux par sa stratégie régionale. Chaque conseiller dispose d'un secteur privilégié de prospection d'environ 15 000 habitants, devenant ainsi le référent local pour les projets immobiliers. Cette approche offre des avantages significatifs :

- Une connaissance fine du marché local ;
- Une relation de proximité avec les clients ;
- Un taux élevé de recommandations.

L'innovation comme moteur de performance

Précurseur dans l'adoption d'outils technologiques, Noovimo se distingue par sa capacité à équiper ses conseillers avec des solutions modernes et performantes. Gestion des transactions, marketing digital, CRM : chaque outil est pensé pour optimiser l'efficacité des conseillers et offrir une expérience client fluide et professionnelle.

Ce souci de l'innovation s'accompagne d'un engagement fort envers la formation continue. Les conseillers Noovimo sont régulièrement formés aux nouvelles tendances du marché, notamment sur les enjeux de la rénovation énergétique, leur permettant ainsi de répondre aux attentes toujours plus exigeantes des clients.



Marc Gallon : un leadership inspirant

Marc Gallon commence sa carrière dans le domaine de la bureautique en B to B. Durant 6 ans, il occupe ainsi différents postes commerciaux.

Il intègre ensuite un réseau d'agences immobilières leaders en Pays de la Loire. D'abord négociateur sur le secteur Ouest de Nantes, il devient directeur d'agence. Deux ans plus tard, en parallèle à son activité, il rejoint la cellule formation du groupe pour dispenser des formations orientées approche commerciale.

Le concept de Noovimo est né en 2013 et s'est construit sur ce triple constat :

- 97 % des porteurs de projets immobiliers débutent leur recherche via les sites web spécialisés ;
- Les frais de structure d'une agence physique pèsent dans le coût des honoraires ;
- Le désir entrepreneurial des futurs conseillers immobiliers est un élément clé des emplois d'aujourd'hui et de demain.

Marc a donc décidé de faire évoluer la vente immobilière pour proposer un concept innovant. Noovimo se situe ainsi entre l'esprit d'équipe des négociateurs d'une agence immobilière traditionnelle et les avantages du modèle économique des réseaux mandataires.

En rachetant Home Land Transaction en 2022, il élargit son réseau tout en restant fidèle à ses valeurs de qualité et d'innovation.

Visionnaire et pragmatique, il continue de faire évoluer Noovimo, tout en plaçant l'humain et l'écologie au cœur de ses priorités.



Une ambition durable

Avec ses partenariats stratégiques et son fonctionnement, Noovimo poursuit des objectifs clairs :

- Accompagner les propriétaires dans la valorisation énergétique et structurelle de leur bien ;
- Équiper les conseillers immobiliers pour qu'ils deviennent des acteurs polyvalents et performants ;
- Renforcer l'impact local du réseau grâce à une régionalisation efficace et une proximité client accrue.

Noovimo incarne une réponse innovante et cohérente aux défis modernes du secteur immobilier, en conjuguant performance économique, durabilité écologique et excellence humaine.