

Urbanimmersive redéfinit les standards de la photographie immobilière avec ses nouveaux services d'abonnement à la photographie 3D tout-en-un

Urbanimmersive a déployé un nouveau service de photographie tout-en-un dans 3 grandes villes de la province de Québec, intégrant la visite 3D, les plans de plancher et les microsites web d'une propriété unique à toutes leurs séances photos immobilières de base lorsque les agents immobiliers s'abonnent à ses services mensuels

SAINT-HUBERT, Québec, 27 sept. 2021 (GLOBE NEWSWIRE) — Urbanimmersive Inc. (« Urbanimmersive », la « Société » ou « UI ») (TSX CROISSANCE : UI) (OTCQB : UBMRF) a amorcé au cours de l'été un déploiement de services d'abonnements mensuels de contenu visuel 3D tout-en-un dans la province de Québec (Canada) pour l'ensemble des activités de ses fournisseurs de services de photographie nouvellement acquis.

Les forfaits d'abonnements mensuels offrent aux agents immobiliers le droit d'obtenir une visite 3D, des plans de plancher 2D et 3D et des microsites web d'une propriété unique sans frais supplémentaires lors de la commande d'images fixes de haute qualité, ce qui en fait le forfait de contenu visuel le plus compétitif sur le marché. Les abonnements incluent également une version limitée du produit phare d'Urbanimmersive actuellement en instance de brevet, UiMeet3D, qui est une solution innovatrice d'avatars 3D, de vidéoconférence et de génération de leads.

Les forfaits d'abonnements mensuels sont basés sur les listes actives de propriétés à vendre des agents immobiliers pour lesquelles les agents ont la possibilité d'y ajouter diverses fonctionnalités d'UiMeet3D, offrant ainsi à Urbanimmersive la possibilité de générer des revenus récurrents additionnels. Ces nouvelles sources de revenus seront dorénavant incluses dans les rapports financiers de la Société, permettant aux investisseurs d'y suivre leur progrès.

Depuis le début du déploiement, le nombre d'agents immobiliers abonnés aux services mensuels 3D tout-en-un ne cesse de croître parmi la clientèle existante. L'abonnement mensuel permet également d'attirer et fidéliser de nouveaux clients agents immobiliers. Sur la base de ce succès initial, la Société prévoit augmenter le marketing y étant associé afin d'accroître davantage le taux d'adoption de ses abonnements mensuels.

À cet égard, la Société est heureuse de partager une analyse de données de parts de marché interne fournissant des informations sur l'impact de ce nouveau déploiement d'abonnements mensuels de contenu visuel tout-en-un dans la province de Québec (population de 8,5 millions d'habitants) pour les propriétés à vendre par des agents immobiliers.

Pour juin 2021, dans la province de Québec, la part de marché de visites 3D d'Urbanimmersive n'était que de 4%, alors qu'après 3 mois de déploiement du nouveau service de contenu visuel 3D tout-en-un, la part de marché des visites 3D d'Urbanimmersive a grimpé en flèche pour atteindre

42%. Pour la seule ville de Montréal, la part de marché des visites immersives 3D d'Urbanimmersive a atteint 48%, dépassant largement Matterport, la marque leader pour les visites 3D.

Le tableau ci-dessous détaille les parts de marché par marque :

	Montréal	Province de Québec
Urbanimmersive (TSX-V: UI)	48%	42%
Matterport (Nasdaq: MTTR)	28%	32%
iGuide	12%	7%
HausValet	10%	14%
Autres	2%	5%

Ces résultats d'analyse des données de parts de marché démontrent la capacité de la Société à convertir les listes de clients photographes acquises à sa nouvelle offre 3D d'abonnement mensuel ainsi qu'à augmenter le nombre de visites 3D livrées. De plus, les données démontrent que les propriétés à vendre proposant une visite 3D (toutes marques confondues) représentent toujours une fraction de l'ensemble des annonces de propriétés à vendre. Dans la province de Québec, le taux d'adoption des visites 3D est de 7 % alors qu'il est de 15 % pour la ville de Montréal, offrant ainsi une opportunité de croissance importante à Urbanimmersive. La direction de la Société est également d'avis que plus il y aura de ses visites 3D vendues, plus l'utilisation de sa solution UiMeet3D s'accroîtra.

« Ces résultats viennent confirmer davantage le succès de notre nouveau plan de croissance accélérée annoncé plus tôt cette année qui consiste à acquérir des entreprises de photographie immobilière dans le but de contrôler tous les aspects de leur offre de produits 3D. Non seulement cette stratégie nous procure une croissance rentable mais confirme également que nous pouvons continuer à gagner des parts de marché au détriment de produits concurrents dans les marchés locaux où nous acquérons des entreprises de photographie », a déclaré Ghislain Lemire, président et chef de la direction d'Urbanimmersive.

Urbanimmersive annonce également qu'elle cessera de prendre en charge sa solution d'entreprise et son 'marketplace' offerts gratuitement et développés en 2013. Ces deux produits seront discontinués en 2022. Tous les clients utilisant ces solutions sont redirigés vers les fonctionnalités ou solutions alternatives de sa plateforme Tourbuzz. La Société explique cette décision par la volonté de concentrer ses ressources et son marketing uniquement sur ses nouveaux abonnements mensuels de contenu visuel tout-en-un et ses technologies de base. En conséquence, le volume marchand brut (« GMV ») publié sur le site web de la Société y sera retiré étant donné que les données présentées ont été principalement générées à partir des activités de facturation de sa solution d'entreprise.

La Bourse de croissance TSX n'a pas examiné ce communiqué de presse et n'a ni approuvé ni désapprouvé le contenu de ce communiqué de presse.

À propos d'Urbanimmersive

Urbanimmersive développe et commercialise des technologies et services de photographie immobilière voués à redéfinir les standards de l'industrie du contenu visuel. Sa plateforme tout-en-un permet aux entreprises de photographie à haut volume d'augmenter leur productivité opérationnelle en offrant des visites 3D et des plans de plancher riches en fonctionnalités, des microsites web de propriétés à vendre à la fine pointe et des images haute résolution indexées par l'intelligence artificielle (AI). Les secteurs d'activités de la Société incluent les plateformes logicielles (SaaS), l'équipement de photographie 3D et, dans un nombre croissant de villes en Amérique du Nord, des unités de services de photographie ouvrant la voie à une transformation des standards de services photos offerts dans le marché. Pour en savoir davantage, visitez www.urbanimmersive.com.

Mise en garde relative aux déclarations prospectives

Certaines déclarations faites dans le présent communiqué de presse qui ne sont pas des faits historiques sont de nature prospective et, à ce titre, sont assujetties à d'importants risques, incertitudes et hypothèses. Les résultats ou événements dont il est question dans ces déclarations prospectives pourraient différer sensiblement des résultats ou événements réels. C'est pourquoi le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives. Pour plus de détails sur certains de ces facteurs de risque et hypothèses ou d'autres éléments, les lecteurs sont invités à se référer aux derniers Rapports de gestion et d'analyse de la situation financière et des résultats d'exploitation respectifs de la Société déposés auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières. Les déclarations prospectives contenues dans le présent communiqué reflètent nos attentes, en date des présentes. Nous n'avons ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de réviser l'une ou l'autre des déclarations prospectives.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec :

Urbanimmersive
Ghislain Lemire
Président et chef de la direction
514 394-7820, poste 202
ghislainlemire@urbanimmersive.com

Simon Bédard, CA, CPA, CFA, MBA
Chef de la direction financière
514 394-7820, poste 224
simonbedard@urbanimmersive.com