



- 
- Une culture d'accession et de placement immobilier reconnue
  - Un réseau de 7 agences intégrées
  - Un dispositif marketing et communication intégré



# Immostime,

centrale de vente  
en immobilier d'habitation  
indépendante et nationale.

**Immostime**, nouveau venu dans le domaine de la commercialisation en immobilier d'habitation... pas tant que cela !

Immostime est une centrale de vente qui est le prolongement de ce qui a été fin des années 90 la structure Septime Résidences, force de vente dédiée aux promoteurs.

Immostime souhaite apporter une solution adaptée aux enjeux économiques actuels des promoteurs en habitation. Immostime est spécialisée dans la commercialisation de logements neufs et anciens, uniquement pour le compte de tiers. Son cœur d'activité est d'accompagner le promoteur, au niveau commercial, dans toutes les phases du déroulement d'une opération immobilière.

Sa méthodologie d'intervention repose sur **6 grands marqueurs** :

- Analyse de marché, positionnement du produit immobilier,
- Accompagnement dans la définition du produit immobilier,
- Établissement de la stratégie commerciale marketing et publicitaire,
- Mise en place et suivi de la commercialisation,
- Accompagnement du réservataire lors de son montage financier,
- Accompagnement du réservataire à l'acte notarié.

# Le dispositif Immostime

De la commercialisation simple à la prise en charge globale de la vente, nous proposons des dispositifs qui peuvent être adaptés en fonction de la situation et du souhait du promoteur.

Composée de professionnels expérimentés autant dans les métiers de l'immobilier que de la communication immobilière, Immostime ne propose systématiquement que des solutions ayant fait leurs preuves.

Toutes nos approches sont cadrées par un reporting précis des équipes commerciales afin d'estimer la portée et la légitimité de chaque action.



## Commercialisation

Immostime est une des rares centrales de vente à culture immobilière, intervenant dans la commercialisation de logements neufs ou anciens aussi bien auprès d'investisseurs-bailleurs privés, qu'à des accédants directs à la propriété.

Lorsqu'un promoteur nous donne mandat afin de vendre l'intégralité d'un programme, il peut avoir l'assurance qu'Immostime mettra tout en œuvre afin d'obtenir une cadence de vente optimisée.

Nous étudions, systématiquement, les différentes composantes d'un programme : analyse des programmes concurrents et des actions de communication menées, mais aussi du tissu local, de l'environnement économique, culturel et de la population à cibler (accédants et/ou investisseurs).

Une fois la typologie d'acheteurs potentiels définie, nous mettons en place des moyens commerciaux adaptés pour trouver le client acquéreur là où il se trouve.





# Marketing et communication

Le dispositif Marketing et Communication est mis en place par notre structure, après une étude de marché du programme confié.

Plusieurs outils de communication sont utilisés en fonction de la nature de la démarche : du lignage dans la presse spécialisée, aux journées portes ouvertes, en passant par des opérations de marketing direct on et/ou off-line, téléprospection, ..., tout est envisagé pour permettre de vendre vite et bien les produits qui nous sont confiés.

Notre efficacité tient à la diversité de nos actions, à leur complémentarité, à leur rapidité de mise en œuvre et à leur maîtrise.



## Formule globale

- Étude de marché (programme, localisation, environnement, ...),
  - Recommandation des moyens à mettre en place,
  - Mise en place d'un vendeur «assis» en bureau de vente spécialisé dans la vente en accession directe,
  - Mise en place et gestion du bureau de vente,
  - Panneaux sur site et/ou sur voies routières,
  - Toutes opérations de communication de proximité (mailings, tracts, journées portes ouvertes, ...),
  - Annonces-presse et/ou lignages,
  - Communication numérique et virtuelle (internet, e-mailing, réseaux sociaux, ...),
  - Offre promotionnelle dite «de déstockage»,
  - Un vendeur «debout» démarchant des investisseurs-bailleurs privés ainsi que des accédants,
  - Conseil en financement,
  - Suivi des dossiers de réservation jusqu'à la signature des actes notariés.
-



# Pourquoi faire confiance à **Immostime** ?

- Centrale de vente habitation neuve et ancienne
- Différentes formules de commercialisation à la carte
- Démarche marketing et communication intégrée
- Réseau national de 7 agences intégrées
- Reporting régulier en fonction des besoins des clients
- Plus de 350 appartements vendus
- Des références



## Nos références

### ■ Les Promoteurs :

**Sogeprom** (Sainte-Anne de Baraban / Lyon)

**Arcade** (Les Balcons de la Marne / Neuilly-Plaisance)

**Sci Pelias** (Le Marjolin / Levallois-Perret)

**Pitch** (Le Clos Gambetta / Avon)

**Kaufman & Broad (Frank Arthur) \*** (Palais d'Orléans / Paris) / (Le Clos Neuilly / Clichy-la-Garenne)

**Hausmann Immobilier** (Résidence des Charmes / Le Vésinet)

**DGHa** (Le Clos du Tilleul / Aulnay-sous-Bois)

**Bouygues Immobilier \*** (Terrasse des Buttes-Chaumont / Paris) / (Hôtel Colbert / Paris)

**Eiffage \*** (Domaine du Parc / Plessis-Robinson) / (Le Parc Saint-Rémi / Maisons-Alfort) / (Les Jardins du Plessis / Plessis-Robinson)

**BNP Paribas Immobilier Résidentiel \*** (Le Carré Saint-Antoine / Paris)

**Nexity Seeri \*** (L'Avant Seine / Courbevoie)

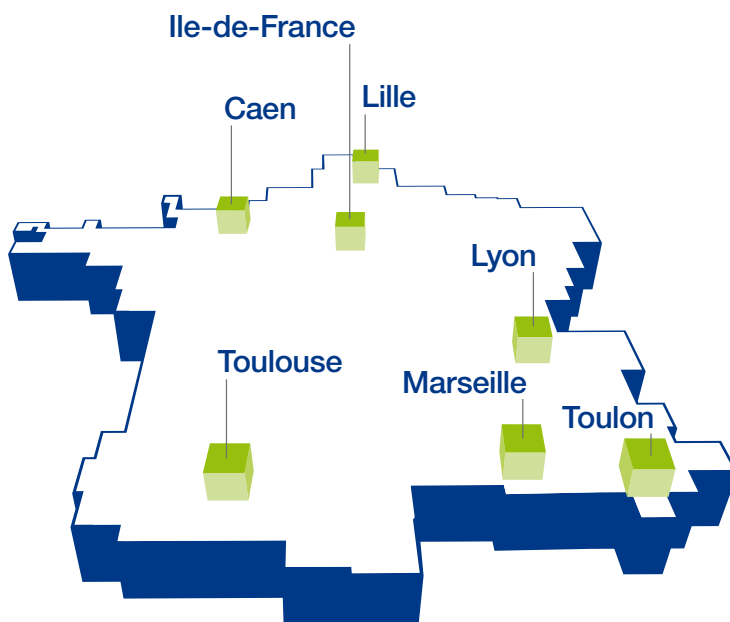
...

*\* / en délégation de l'UFG*

### ■ Les Investisseurs :

Aew Europe – Acanthe – Affine – Allianz Real Estate – Artinver  
Amundi – BAM – CCR – Cortona – Crédit Agricole Nord – CPI  
Crédit Agricole Immobilier – Eiffage – Emerige – Euragone/Union  
Investment Real Estate – Erubail – Fiducial – Foncière Atland – Foncière  
LFPI – GE Real Estate France – Gesnov – GMF – GVIO – Halverton  
HSBC Property Investments Ltd – HSBC REIM – Immobilière Dassault  
Immofergui – IVG – Lasalle Investment – Management – LBO  
Monceau Assurances – Mutavie/Macif – OPAR – Predica  
PROUDREED – SDR – Sodify – Stam Europe – UBS Real Estate  
UFG REM – Zublin Immobilière France, ...

# Immostime en France



101, boulevard Jean Jaurès  
92660 Boulogne-Billancourt  
[www.immostime.fr](http://www.immostime.fr)

Tél. : 01 41 22 77 99  
Fax : 01 41 22 77 66  
[info@immostime.fr](mailto:info@immostime.fr)