

Dossier de presse



L'immobilier **sans se ruiner**



Contact presse : Olivier REMAY
PROPRIETES-PRIVEES
15 rue de l'Atlantique - 44 115 BASSE GOULAIN
Tél. : 02 40 06 18 07 - Fax : 02 40 05 96 72
o.remay@proprietes-privées.com



Mai 2011

Sommaire

1) Un concept novateur : l'immobilier en ligne

- a. Un concept innovant... qui fait ses preuves
- b. La réponse aux demandes du marché
- c. Développé sur toute la France

2) Nos prévisions de croissance

- a. Nous recrutons !
- b. Deux fonctions possibles
- c. Les avantages du réseau PROPRIETES-PRIVEES

3) Propriétés-Privées crée le Mandat Inter-Cab

4) La presse en parle

5) 2011 : Propriétés-Privées arrive à la TV

6) Carte d'identité



1) Un concept novateur : l'immobilier en ligne

La force d'un réseau – le professionnalisme d'une agence

Deux compromis par jour en 2010

a. Un concept innovant... qui a fait ses preuves

En janvier 2006, PROPRIETES-PRIVEES lance la première agence immobilière en ligne. Cinq ans après, force est de constater que le concept fonctionne, se développe et fait des émules.

Nos atouts :

- **Les services et le professionnalisme attendus par les clients.**
- **Des frais réduits, à seulement 3,9 %.** (*honoraires recommandés*)
- **Une capacité à innover.**
- **Une présence nationale à travers un réseau commercial d'agents motivés**



PROPRIETES-PRIVEES assure, **en ligne et sans pas de porte**, la gestion de transactions immobilières avec les mêmes garanties professionnelles qu'une agence traditionnelle. Grâce à des outils informatiques performants et professionnels, nos mandataires immobiliers gèrent les biens en instantané.

Les clefs de notre succès :

- **Une présence Web intensive sur des sites généralistes et spécialisés**, français et étrangers : plus de 12 millions de clients visitent notre vitrine web chaque mois.
- **Une offre complète** : ventes, locations de biens anciens, neufs et locaux professionnels.
- **Un site Internet** où les acquéreurs peuvent se faire une première idée du bien : emplacement, situation, nombre de pièces, photos...
- **Des outils de professionnels** : Un rapprochement entre acheteurs et vendeurs, grâce à un puissant logiciel de transactions et la prise en compte des critères les plus variés pour satisfaire les futurs propriétaires.
- **Un back office** permettant notamment la rédaction rapide des compromis.
- **Une palette de services** : **home-staging, financement, garanties...**

b. La réponse aux demandes du marché

Plus de service, de réactivité, de qualité, de conseils... Nos clients en veulent toujours plus pour un prix compétitif. Lorsqu'ils nous comparent aux autres agences, ils apprécient nos barèmes de frais (**3.9 %**) et notre réactivité.

Sur un marché morose, notre réseau progresse régulièrement : **2,3 millions d'honoraires HT** en 2010. De plus, nous offrons aux acquéreurs un taux de transformation des compromis de près de 95 % quand les statistiques nationales donnent un taux de 66 %. (*source : Note de conjoncture FNAIM - 2009*)

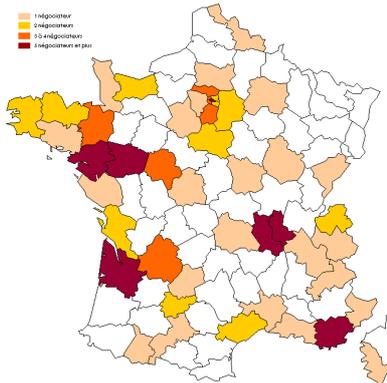
PROPRIETES-PRIVEES : Vos biens sur 100% du Web



The image shows a grid of logos for various real estate and online services. The logos are organized into two main sections: 'Sites Nationaux' (National Sites) and 'Local'. The 'Sites Nationaux' section includes logos for major French real estate portals like Leboncoin.fr, Meilleurslogements.com, and others. The 'Local' section includes logos for regional and local real estate services. The grid is dense with logos, demonstrating the extensive reach of Proprietes-Privees' listings across the French market.

Pour accélérer les ventes, nous offrons à nos clients et négociateurs la meilleure communication Web du marché. Les biens sont ainsi diffusés sur plus de 500 sites Internet d'annonces immobilières, spécialisés ou généralistes en France et à l'étranger. Nous comptabilisons ainsi plus de 12 millions de connexions chaque mois.

c. Développé sur toute la France



Notre concept, notre positionnement et notre marque nous permettent de nous développer sur l'ensemble du territoire national.

Nous comptons aujourd'hui :

- Plus de 200 négociateurs immobiliers répartis sur toute la France

Demain : Nous renforçons notre couverture de marché par la création de concessions s'appuyant sur des professionnels de l'immobilier

En perpétuelle croissance depuis sa création, PROPRIETES-PRIVEES s'engage aussi dans **l'emploi des seniors puisqu'ils représentent 40 % de nos effectifs...**

Notre progression s'appuie également sur de nombreux partenaires qui partagent notre objectif premier : **satisfaire nos clients**. Voici les plus importants :



2) Nos prévisions de croissance

a. Nous recrutons !

Nous étoffons en permanence notre réseau. Nous recherchons des femmes et des hommes entrepreneurs qui partagent nos valeurs :

- Sens du service et de la qualité,
- Professionnels : respect des règles de la profession et des procédures du réseau,
- Autonomes ayant à cœur de travailler en bonne collaboration avec le réseau.



b. Deux fonctions possibles

Répartis sur toute la France, les négociateurs et animateurs ont pour mission d'implanter la marque et de développer les transactions immobilières suivant le concept PROPRIETES-PRIVEES. Suivant leur parcours professionnel, nous offrons deux possibilités pour adhérer au réseau :

Les candidats issus de l'immobilier nous rejoindront en qualité de **négociateur**.

Il est également possible de nous rejoindre en qualité de **concessionnaire régional**. Ce dernier métier sous entend la possibilité d'être titulaire de la carte professionnelle et nécessite des capacités de management et de gestion.

Quelque soit la fonction, ces commerciaux bénéficient des avantages de l'agence : exclusivité territoriale, cagnotte com', outils et logiciels nécessaires. Et, plus les responsabilités sont élevées, plus les barèmes de commissions sont importants, les territoires alloués étendus et les packages de communication élargis.

c. Les avantages du réseau PROPRIETES-PRIVEES

Notre concept répond à de nombreuses attentes et attire de nombreux profils. Voici les principaux avantages de Propriétés-Privées.

- Nos mandataires travaillent à domicile, ou en centres d'affaires pour les concessionnaires, après avoir été formés à nos techniques, outils et méthodes.
- Ils bénéficient du soutien de la marque PROPRIETES-PRIVEES, qui met à leur disposition un grand nombre d'outils (formation aux techniques immobilières, logiciel permettant d'optimiser le traitement des contacts, outils publicitaires, tarifs publicitaires négociés, rédaction des documents juridiques, mise à disposition de différents documents, conseils au quotidien...).
- Notre communication et notre marketing sont redoutables : les vendeurs apprécient la large diffusion de leurs biens sur les sites immobiliers incontournables. Les acheteurs peuvent consulter toutes nos offres détaillées (descriptifs, photos et vidéos), en toute simplicité et à partir de chez eux.
- La formation continue de nos mandataires et concessionnaires en fait de vrais professionnels à l'écoute de leurs clients.
- Notre back-office, efficace, les aide à réussir dans le respect des règles de la profession.
- Preuve du professionnalisme et la qualité du réseau, Propriétés-Privées a reçu le **label Réseau d'Or 2011** décerné par un organisme indépendant (Indicateur de la Franchise)

3) Propriétés-Privées crée le Mandat Inter-Cab

Travailler sans être payé n'est ni motivant ni économiquement viable.

Pourtant chaque jour, des centaines d'agents immobiliers ou mandataires font visiter des biens, prennent des mesures, constituent des dossiers de vente...sans certitude de récupérer le fruit de leur investissement...

Partant de ce constat, et afin de rémunérer plus justement les professionnels qui investissent du temps et de l'argent dans la vente de biens immobiliers, Propriétés-Privées a choisi de lancer le **mandat Inter-Cab** : le seul mandat qui **garantit une rémunération minimum** aux négociateurs.

Le mandat Inter-Cab s'inspire directement du mandat Co-exclusif dans la mesure où celui-ci confie à un nombre limité et connu de professionnels (un agent mandataire Propriétés-Privées et un autre professionnel de l'immobilier) la mise en vente d'un bien.

Il engage le(s) propriétaire(s) à vendre par l'une des agences mandatées.

Le prix de présentation est le même pour les deux agences.

La rémunération est répartie entre les agences lors de la vente par l'une ou l'autre des agences.

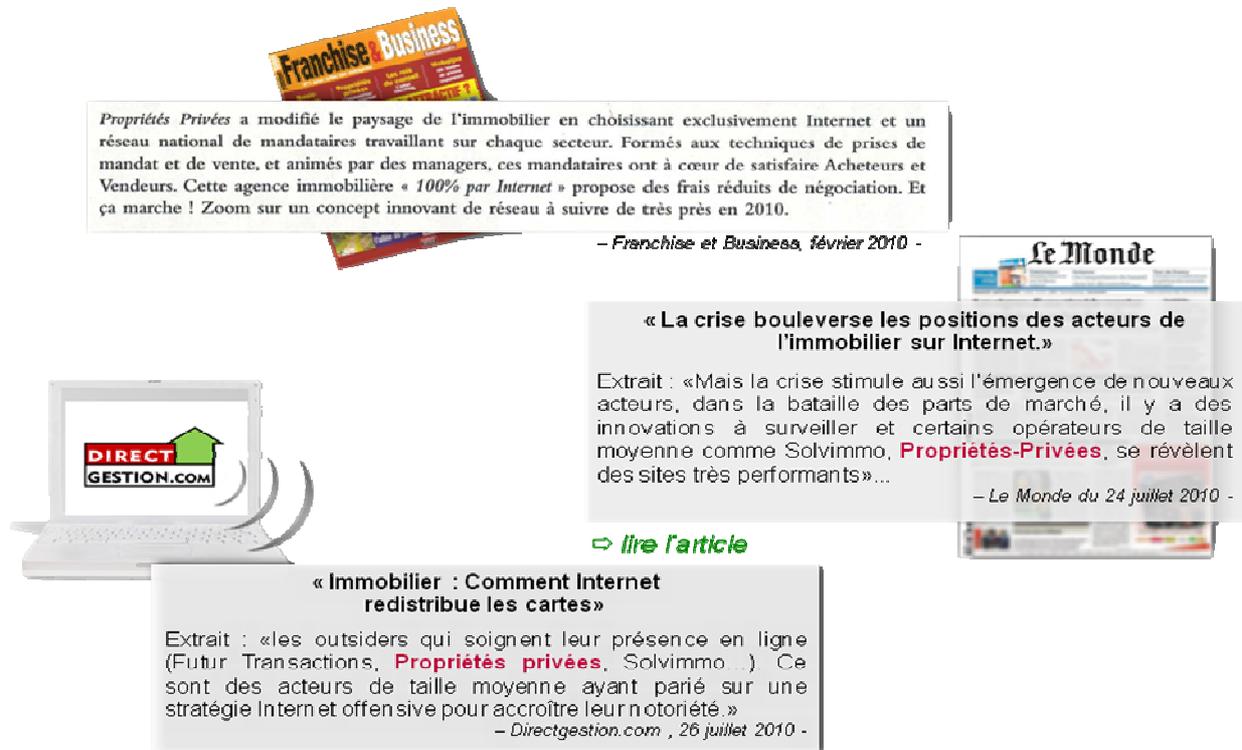
Pour le vendeur ce système est moins contraignant et impliquant qu'un mandat exclusif dans la mesure où deux agences sont mandatées pour la commercialisation du bien. Dans l'esprit du propriétaire, il y a concurrence entre les deux agences, synonyme d'une plus forte implication et motivation. **Le mandat Inter-Cab** permet ainsi de valoriser les services de la profession et d'accélérer les ventes.

	Agence qui vend	Agence qui ne vend pas
Agence qui amène le mandat	90%	50%
Agence qui n'amène pas le mandat	50%	10%



4) La presse en parle

Nous communiquons régulièrement sur l'actualité de notre réseau, et ce à travers de nombreux supports, que ce soit papier, web, TV ou audio. En voici quelques exemples :



Franchise Business

Propriétés Privées a modifié le paysage de l'immobilier en choisissant exclusivement Internet et un réseau national de mandataires travaillant sur chaque secteur. Formés aux techniques de prises de mandat et de vente, et animés par des managers, ces mandataires ont à cœur de satisfaire Acheteurs et Vendeurs. Cette agence immobilière « 100% par Internet » propose des frais réduits de négociation. Et ça marche ! Zoom sur un concept innovant de réseau à suivre de très près en 2010.

– Franchise et Business, février 2010 -

Le Monde

« La crise bouleverse les positions des acteurs de l'immobilier sur Internet. »

Extrait : « Mais la crise stimule aussi l'émergence de nouveaux acteurs, dans la bataille des parts de marché, il y a des innovations à surveiller et certains opérateurs de taille moyenne comme Solvimmo, **Propriétés-Privées**, se révèlent des sites très performants »...

– Le Monde du 24 juillet 2010 -

DIRECT GESTION.COM

⇒ lire l'article

« Immobilier : Comment Internet redistribue les cartes »

Extrait : « les outsiders qui soignent leur présence en ligne (Futur Transactions, **Propriétés privées**, Solvimmo...) Ce sont des acteurs de taille moyenne ayant parié sur une stratégie Internet offensive pour accroître leur notoriété. »

– Directgestion.com, 26 juillet 2010 -

Pour consulter nos articles, connectez-vous sur le site : www.proprietes-privées.com , rubrique « Newsletter »

5) 2011 : Propriétés-Privées arrive à la TV

Dans la continuité de son développement, Propriétés-Privées a profité du début d'année 2011 pour lancer sa première campagne TV sur le plan national.

Après une communication nationale via les Pages Jaunes, c'est aujourd'hui le petit écran qui sert de vitrine promotionnelle à Propriétés-Privées. Durant tout le mois de mars, l'Agence 100% Internet est partenaire de l'émission phare de la TNT, Morandini ! , diffusée du lundi au vendredi à 18h45, (Rediffusion à 9h45 et minuit et le samedi à 9h45).

Depuis la mi-mars, c'est LCI qui diffuse également les spots publicitaires Propriétés-Privées aux heures de grande écoute (matinale 7h-9h et prime time 19h-21h)

Double objectif pour cette première campagne TV : augmenter la notoriété de Propriétés-Privées au niveau national afin de favoriser de nouvelles transactions pour nos mandataires et accélérer le développement du réseau par le recrutement de négociateurs sur toute la France.



6) Carte d'identité

La société



Raison sociale : PROPRIETES-PRIVEES
 Forme juridique : SARL à capital variable
 Code APE : 703A – Agence immobilière
 Dirigeant : M. Sylvain CASTERS
 Date de création : 1^{er} janvier 2006
 Siège social : Basse-Goulaine (44)
 Carte professionnelle : N° 1725 T
 délivrée par la Préfecture de Loire Atlantique
 Garantie Financière : 820 000 € par caisse de
 garantie CGAIM

Coordonnées du siège :

PROPRIETES-PRIVEES
 15 rue de l'Atlantique
 44 115 BASSE GOULAIN
 Tél. 08 05 13 00 17 ou 02 40 06 18 07
 Fax : 02 40 05 96 72
 E-mail : contact@proprietes-privées.com
 Site internet : www.proprietes-privées.com

Chiffre d'Affaires 2006 : 61 800 €
 Chiffre d'Affaires 2007 : 780 000 €
 Chiffre d'Affaires 2008 : 1 000 000 €
 Chiffre d'Affaires 2009 : 1 167 000 €
 Chiffre d'Affaires 2010 : 2 300 000 €

Nombre de biens en ligne : 3 000

Effectifs : Siège : 7
 Réseau : 200



Accédez à notre site web via ce
Qr Code

L'activité

Agence immobilière par **Internet**, notre positionnement repose sur 3 aspects :

- Nos mandataires travaillent en **réseau** depuis leur domicile sur un secteur déterminé.
- Les commissions sont **réduites** pour les acheteurs sur leur acquisition.
- La diffusion d'annonces sur les sites Internet les plus fréquentés offre une **visibilité de premier plan** à nos vendeurs.

Le réseau compte actuellement plus de 200 négociateurs immobiliers répartis sur toute la France et prévoit de doubler ce chiffre d'ici fin 2012 afin d'assurer sa croissance.