

Dossier de Presse



SOLVIMO
RÉSEAU NATIONAL IMMOBILIER

UN RÉSEAU IMMOBILIER RÉSOLUMENT DIFFÉRENT

CONTACT PRESSE : 

Audrey BUGNY : audrey@infinites.fr

Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr

Tél. : 01 30 80 09 09 – Fax : 01 30 80 09 29

1 rue du Moulin – 78590 Rennemoulin

www.infinites.fr

S O M M A I R E

I. LA NAISSANCE D'UN GRAND RÉSEAU IMMOBILIER

- 1.1 : La création
- 1.2 : L'équipe dirigeante
- 1.3 : Les grandes dates
- 1.4 : Les perspectives de développement

II. UNE APPROCHE UNIQUE DANS LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER

- 2.1 : Une franchise à redevance fixe
- 2.2 : Des conditions d'accès attractives
- 2.3 : Une formation et une animation dynamiques
- 2.4 : Des outils marketing efficaces
- 2.5 : Des comités d'experts

III. UN RÉSEAU RÉSOLUMENT DIFFÉRENT

- 3.1 : Un réseau de proximité
- 3.2 : Un trait d'union entre acheteurs et vendeurs

IV. LES CHIFFRES DU RÉSEAU

- 4.1 : Évolution du réseau et du chiffre d'affaires
- 4.2 : Fiche technique du réseau

I. LA NAISSANCE D'UN GRAND RÉSEAU IMMOBILIER

1.1 : La création

Créé en 2001 par Olivier Alonso, Solvimo a pour vocation de prendre en charge toutes opérations liées à l'immobilier telles que l'achat, la vente, la location ou la gestion de biens.

Lancé en franchise en 2003, Solvimo n'est pas un réseau immobilier de plus sur un marché concurrentiel, mais un réseau résolument différent par le soin apporté aux attentes des clients et par un juste équilibre dans les relations franchiseur-franchisé.

Après avoir créé une première agence immobilière pilote à Nanterre (Hauts-de-Seine), Olivier Alonso s'entoure d'experts et peaufine pendant deux ans son concept afin de préparer au mieux le lancement de Solvimo, en licence de marque.

En mai 2003, il ouvre sa deuxième agence et commence à étoffer son réseau au niveau national. Désireux de se démarquer de ses concurrents, tous installés à Paris ou ses environs, il décide de céder son agence historique de Nanterre et de transférer le siège social du groupe dans le Var (83).

Rapidement, il prend un rythme de développement important, et dépasse en 2007, après seulement trois ans d'exploitation, le chiffre record de plus de 140 agences ouvertes sous enseigne en France.

Pour accompagner ce succès, Solvimo modifie son modèle économique et opte pour le statut de franchise.

Un grand réseau venait de naître.

QUELQUES CHIFFRES DU MARCHÉ IMMOBILIER

24% DES AGENCES IMMOBILIERES SONT SOUS ENSEIGNE ET EFFECTUENT A ELLES-SEULES 35% DES TRANSACTIONS IMMOBILIERES.

STATISTIQUEMENT, ELLES REALISENT CEPENDANT 70% DE VENTES DE PLUS QUE LES AGENCES INDEPENDANTES.



1.2 : L'équipe dirigeante

	<p>Olivier ALONSO – Président du Groupe Solvimo</p> <p>Fort d'une maîtrise en Marketing-vente et d'un DESS de gestion des PME, Olivier Alonso entame sa carrière professionnelle comme ingénieur commercial dans le secteur informatique et télécoms. En 2000, il décide d'entreprendre une nouvelle carrière et devient franchisé d'une enseigne immobilière d'envergure nationale. Cette expérience riche d'enseignements, lui donne envie de créer en 2001 sa propre enseigne en s'appuyant sur les éléments positifs de son savoir-faire et en apportant une réponse efficace aussi bien aux attentes du franchisé que du client final.</p>
	<p>Delphine ROUXEL – Directeur Réseau</p> <p>Diplômée Ingénieur des ventes, Delphine Rouxel a consacré toute sa carrière à l'immobilier. Tout d'abord formatrice puis responsable de la communication interne et externe, elle devient ensuite responsable du développement de la 4^{ème} franchise immobilière française. En 2001, elle est nommée Directeur d'animation du réseau et Directeur Général délégué. En 2006, elle donne un nouvel élan à sa carrière en prenant le poste de Directeur Réseau de Solvimo aux côtés d'Olivier Alonso.</p>
	<p>Laurent MONNET – Responsable Marketing, de la Communication et des Partenariats</p> <p>Licencié en Sciences Economiques et Gestion et diplômé ISEG, Laurent Monnet réalise la majeure partie de sa carrière dans les milieux financiers et bancaires et notamment au groupe BNP Paribas qu'il quitte comme Directeur de la Promotion des ventes pour intégrer en février 2005 Solvimo en tant qu'animateur, puis Directeur des partenariats. En 2007, Solvimo lui confie la responsabilité de la communication interne et externe ainsi que l'organisation et le suivi des partenariats de l'enseigne.</p>
	<p>Mihaï DANTAN – Directeur de développement</p> <p>Diplômé en Droit, il débute en 1998 sa carrière dans l'immobilier où il occupera diverses fonctions. En février 2004, il intègre Solvimo et participe au lancement de l'enseigne en franchise, tout d'abord au poste de responsable régional du développement et animateur, puis en tant que Directeur de Développement du réseau .</p>

Au siège social de Solvimo, à Hyères (83) une vingtaine de collaborateurs, répartis dans les services administratifs et financiers, juridique, commercial, marketing (avec un pôle « création » intégré), animation du réseau (avec une équipe de professionnels qui sillonne la France), et nouvelles technologies (développement d'outils Web) assurent la bonne marche de l'entreprise. **Ils ont un point commun : ils sont issus ou connaissent tous le métier d'agent immobilier.**

1.3 : Les grandes dates

2001	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Octobre : Création de l'enseigne Solvimo et ouverture de l'agence pilote
2002	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Création du site Internet et développement d'un logiciel de transactions immobilières ▪ Rédaction des manuels et des méthodes commerciales et organisationnelles de l'enseigne.
2003	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mai : Lancement de la licence de marque Solvimo
2004	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Décembre : le réseau comporte 65 franchisés.
2005	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Novembre : l'objectif de 100 franchisés est atteint.
2006	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Janvier : Le contrat de licence de marque évolue en contrat de franchise. ▪ Delphine Rouxel intègre Solvimo au poste de Directeur Réseau ▪ Solvimo adhère à la Fédération Française de la Franchise
2007	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Décembre : Solvimo signe son 200^{ème} contrat de franchise et inaugure la cent quarantième agence franchisée ouverte



Siège social de Solvimo

1.4 : Les perspectives de développement

La répartition du marché immobilier français montre que les agences sous enseigne ont un bel avenir devant elles. Sur un marché très concurrentiel où se mélangent les transactions entre particuliers (qui représentent 40% du marché), celles réalisées par les agences indépendantes et celles effectuées par les agences sous enseigne, seuls les réseaux sérieux à forte valeur ajoutée pourront progresser et se positionner sur leur marché.

Solvimo mise sur son dynamisme, son état d'esprit et la forte implication de son réseau pour atteindre les 400 agences à l'horizon 2010.

Il entend appuyer son développement sur la qualité des prestations fournies aux clients et la bonne image véhiculée par des franchisés épanouis.

II. UNE APPROCHE UNIQUE DANS LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER

Prenant le contre-pied de ses concurrents, Olivier Alonso s'appuie sur un concept novateur qui lui permet d'afficher l'un des plus forts taux de croissance de la profession (3 à 4 ouvertures en moyenne par mois).

Cette progression s'explique par différents facteurs d'ordres économique et managérial.



2.1 : Des conditions d'accès attractives

Solvimo propose des conditions attractives qui attirent de nombreux prétendants à la création d'entreprise : essentiellement des cadres, venus d'horizons divers, en quête de nouveaux challenges.

L'investissement global est compris entre 90.000 et 120.000 euros, avec une surface de local conseillée entre 40 et 70 M² pour un chiffre d'affaires moyen de 275.000 euros HT.

Quant à la redevance, elle est composée d'une partie fixe de 620 euros par mois et d'une partie variable de 2% du chiffre d'affaire de l'agence. Ce système encourage l'esprit d'entreprendre dans de bonnes conditions.

2.2 : Des services de qualité

Selon une enquête réalisée par l'IFOP, en avril 2008, 97% des clients de Solvimo s'affirment satisfaits des prestations du réseau. Au delà du taux de satisfaction global particulièrement élevé, les différents critères relationnels examinés réalisent d'excellents scores.

« *L'amabilité des interlocuteurs* » et « *l'accueil réservé par les agences* » arrivent en tête avec 99% de satisfaits. Les autres critères sont tout aussi bien perçus. « *La confiance inspirée par l'agence* » « *la capacité d'écoute* » et « *le professionnalisme* » obtiennent 98% de satisfaction globale, « *le suivi du dossier* » 97% et « *l'efficacité de l'agence* » 95%.

Il apparaît également que la présence de Solvimo lors de la signature de l'acte authentique chez le notaire est très appréciée par 95% des personnes interrogées.

Enfin, 92% affirment qu'ils recommanderaient spontanément Solvimo.

REGLEMENTATION DE LA PROFESSION

LA PROFESSION D'AGENT IMMOBILIER EST REGIE PAR LA LOI HOGUET QUI FIXE LES CONDITIONS D'APTITUDE PROFESSIONNELLE. LES CANDIDATS DOIVENT Y REpondre OU A DEFaUT, FAIRE VALIDER LEUR EXPERIENCE PROFESSIONNELLE AFIN D'OBTENIR LE NIVEAU D'ETUDE REQUIS : BAC+3.

2.3 : Une formation et une animation dynamiques

Dès son entrée dans le réseau, le franchisé suit une formation professionnelle au métier d'agent immobilier d'une durée de six semaines.

Elle est tout d'abord, pour sa partie théorique, dispensée pendant un mois au siège social de Solvimo par des experts en immobilier : notaires, avocats, banquiers, experts-comptables et complétée par diverses interventions d'Olivier Alonso.

Elle est suivie par un stage pratique de deux semaines en agence, afin d'effectuer une immersion complète dans le quotidien d'un agent immobilier Solvimo.

Enfin, une formation continue de perfectionnement et une adaptation aux évolutions juridiques de la profession est proposée en permanence sous forme de modules.

Après leur installation, les franchisés bénéficient du service animation. Des agents immobiliers Solvimo en exercice sont ainsi chargés de visiter les agences régulièrement pour leur apporter soutien et conseils et les accompagner sur le terrain.

Indépendamment de la formation et de l'animation, de nombreux outils et services sont également mis à la disposition du franchisé, afin de lui faciliter son travail quotidien :

- Un logiciel gratuit de transactions immobilières et de gestion des biens mettant notamment en comparaison l'offre et la demande et couplé avec Internet.
- Une hot-line juridique dédiée.
- Un accompagnement au recrutement des collaborateurs, négociateurs, et assistantes commerciales à qui il est aussi proposé des formations continues sur toutes les activités de leur métier (location, transaction, gestion).
- L'organisation d'une réunion régionale annuelle et de réunions d'actions locales trimestrielles et un audit annuel.
- L'édition mensuelle d'un magazine d'information sur la vie du réseau



Enfin, Solvimo a également mis en place une dynamique réseau en organisant différents challenges entre directeurs d'agence et entre négociateurs.

2.4 : Des outils marketing efficaces

Afin d'accélérer le développement du réseau et accroître la notoriété de la marque, Solvimo s'est doté d'outils marketing performants.

■ UN FICHER NATIONAL :

Reliées par un Intranet, chaque agence Solvimo accède au fichier national de la marque et peut ainsi proposer à ses clients des biens dans toute la France.

■ www.solvimo.com :

Le site grand public de Solvimo propose de nombreux services : recherche de biens, conseils, astuces, visites virtuelles à 180° des biens proposés, financement de crédit immobilier...



■ UNE COMMUNICATION INNOVANTE :

Dès les premières années du réseau, Solvimo a lancé une communication nationale et mis à la disposition de ses franchisés des outils innovants. Ces différents supports ont véhiculé efficacement les différences et les valeurs du réseau : publicité cinéma, achat d'espace, sites Internet.

2.5 : Des comités d'experts

Soucieux de fédérer ses responsables d'agence autour d'un projet commun et de les inciter à s'impliquer directement dans le développement de l'enseigne, Olivier Alonso a créé des comités d'experts, divisés en cinq thèmes selon les compétences de chacun : marketing, techniques de vente, nouvelles technologies, logiciels, approche client. Le travail réalisé, basé sur l'échange d'idées et le transfert de compétences, permet d'optimiser constamment la qualité du réseau.

III. UN RÉSEAU RÉSOLUMENT DIFFÉRENT

Régis par le strict cadre de la loi leur imposant d'avoir souscrit une assurance professionnelle et de prouver leur capacité à exercer leur profession, les agents immobiliers sont garants du respect des obligations légales.

Afin de satisfaire à ces obligations, donner une bonne image du métier d'agent immobilier et offrir au client un service de qualité, Solvimo a réussi à mettre en place la parfaite unité de ses agents en termes de connaissances juridiques, de professionnalisme et d'accompagnement des acquéreurs jusqu'à la signature de l'acte authentique devant notaire.

C'est pourquoi aujourd'hui Solvimo bénéficie d'une image différente et rassurante sur laquelle repose son succès.

Sa force réside en effet dans son niveau d'exigence élevé, que ce soit sur la qualité des services ou la compétence des agents immobiliers.

Car au final, le client ne s'y trompe pas. Il choisira une enseigne respectée pour son sérieux et son efficacité.

3.1 : Un réseau de proximité

La force du réseau Solvimo se trouve aussi dans la proximité. Chaque implantation d'une nouvelle agence ayant fait l'objet d'une étude de marché poussée, les agents Solvimo maîtrisent bien les différents prix de vente appliqués au niveau du marché local et sont donc de bons conseillers.

Aux côtés des clients, tout au long du processus l'achat, ils s'inscrivent dans une démarche de partenariat avec les acquéreurs, de la découverte des besoins jusqu'à la signature de l'acte chez le notaire, en passant par la rédaction du protocole d'accord ou encore l'aide au financement.

Garant du bon déroulement de la vente, ils interviennent pour l'obtention des certificats d'expertises obligatoires : gaz, amiante, plomb, état parasitaire, superficie, loi Carrez...

Enfin, ils apportent aussi leur expérience du marché et prodiguent des conseils judicieux aux investisseurs locatifs.

3.2 : Un trait d'union entre acheteurs et vendeurs

Solvimo a mis en place une charte d'engagement et un contrat clé qui intervient en complément du mandat obligatoire (Loi du 2 janvier 1970 et décret d'application du 20 juillet 1972).

■ **LA CHARTE D'ENGAGEMENT :**

Il s'agit d'une estimation gratuite d'un bien, sur simple appel, sans aucun engagement et effectuée sous 48h.

■ **LE CONTRAT CLE :**

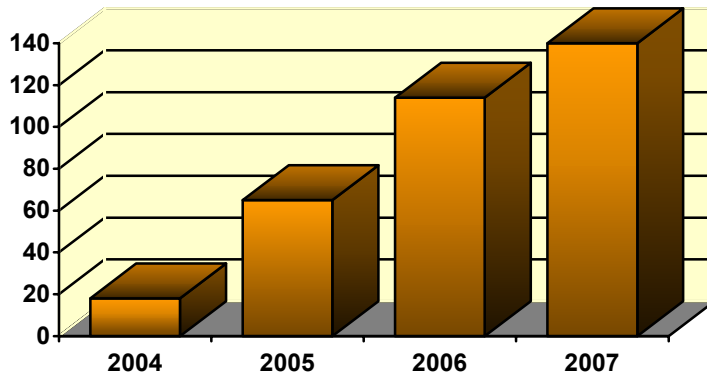
Il représente pour le client l'engagement que tous les moyens seront mis en œuvre pour le satisfaire, comme notamment :

- de présenter le bien sur le site Internet du groupe, agrémenté d'une visite virtuelle.
- d'investir en publicité locale et nationale
- de l'afficher en vitrine avec la mention « exclusivité »
- de lui offrir toutes les expertises obligatoires...

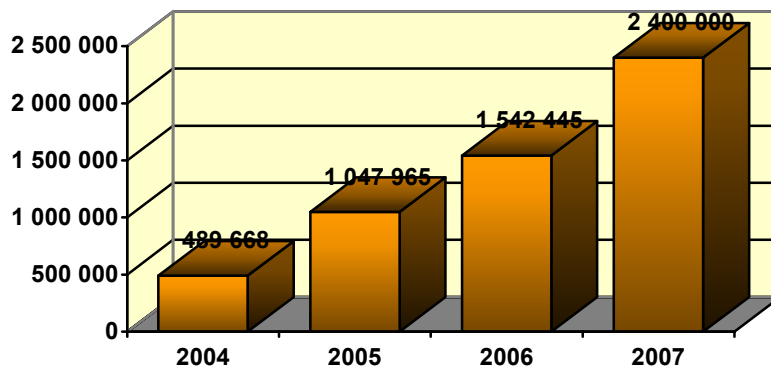
IV. LES CHIFFRES DU RÉSEAU

4.1 : Évolution du réseau et du chiffre d'affaires

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE FRANCHISES



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE SOLVIMO SAS



4.2 : Fiche technique du réseau

DENOMINATION SOCIALE	Solvimo
FORME JURIDIQUE	SAS
SIEGE SOCIAL	Parc Tertiaire Valgora. Bt Q 83160 La Valette du Var
TEL.	04 94 12 17 87
FAX	04 94 35 23 79
N° AZUR	0 810 416 402
E-MAIL	contact@solvimo.com
WEB	www.solvimo.com
PRESIDENT	Olivier Alonso
CREATION DE LA SOCIETE	2001
LANCEMENT DU RESEAU EN FRANCE	2003
NATURE DU CONTRAT	Franchise
DUREE DU CONTRAT	5 ans (renouvelable par tacite reconduction)
DROIT D'ENTREE	20.000 euros HT formation incluse
REDEVANCE MENSUELLE	620 euros HT / mois + 2% du CA HT
PUBLICITE NATIONALE	350 euros HT / mois
MAINTENANCE INFORMATIQUE	77 euros HT / mois
INVESTISSEMENT INITIAL	Entre 90.000 et 120.000 euros HT Hors pas de porte mais comprenant le droit d'entrée, le besoin en fonds de roulement, les charges et l'aménagement du local, le mobilier, la bureautique
APPORT PERSONNEL	50.000 euros
CRITERES D'IMPLANTATION	Vitrine et facilité de stationnement
SUPERFICIE MOYENNE	40 à 70 m ²
CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN D'UNE AGENCE	275.000 euros
RETOUR SUR INVESTISSEMENT	Entre 18 et 24 mois