

Bordeaux Mègles

Réunion des Entrepreneurs

**EM Patrimoine**

**ETIQ**  
COMMERCIALISATION

The background features a series of concentric, overlapping circles in a light gray color against a dark gray background. A dashed white line forms a circle that encloses the text.

# ▼ Présentation des activités

# EM Patrimoine

**ETIQ**  
COMMERCIALISATION

## NOTRE EXPERTISE ET NOTRE ENGAGEMENT

- Présent dans l'immobilier depuis 2003, j'ai toujours placé la **satisfaction client** au centre de mes priorités.
- En tant que un « commercialisateur » de biens immobiliers avec une vision experte de la VEFA., je dispose d'un accès à un catalogue produits de plus de **37 000 logements** en métropole et dans les DOM.
- Grâce à ce maillage, je peux couvrir la quasi-totalité du marché de l'immobilier neuf en local et en national.
- Je m'appuie d'ailleurs sur chaque grande ville de métropole, sur un réseau de professionnels aguerris et au fait des dernières actualités locales...
- Quant à **Etiq**, acteur reconnu depuis 20 ans, c'est un spécialiste de l'accompagnement promoteur avec une offre de commercialisation à **3,9% d'honoraires**
- Cela permet un cercle vertueux qui garantit :
  - Sécurisation de la marge promoteur,
  - Optimisation prestations / aménagements des plans
  - Prix attractifs du fait d'honoraires plus bas.

---

## ACCOMPAGNEMENT ET ÉCOUTE CLIENT

---

- Suivi des dossiers clients de A à Z : depuis la première mise en jusqu'à la livraison des clés en passant par la signature chez le notaire.
- Une écoute attentive est portée à chaque projet pour répondre au mieux aux besoins des clients.





# NOTRE SOUTIEN

•Un suivi commercial et administratif permet de satisfaire l'ensemble des acteurs avec lesquels je suis en relation : le promoteur qui nous confie ses lots en commercialisation, le client final qui nous confie son projet de vie à qui l'on vend le bien qui lui correspond.



# NOTRE CRÉATIVITÉ ET INNOVATION DIGITALE

• L'expertise de l'immobilier neuf se traduit par l'animation de tous les leviers webmarketing :

- Etudes de marché
- Identification des personae
- Création de plans de communication
- Opérations de lancement de programme
- Mise en place d'actions de communication (emails, invitations, sms, publications sur les réseaux sociaux...)



Scannez-moi

## AVANT PREMIERE

**Votre nouvelle résidence à  
Saint-Orens de Gameville,  
Une architecture contemporaine  
dans un quartier animé en plein  
renouveau.**

Du T2 au T5 à partir de **215 000€**







# Approche et philosophie

1

2.

2

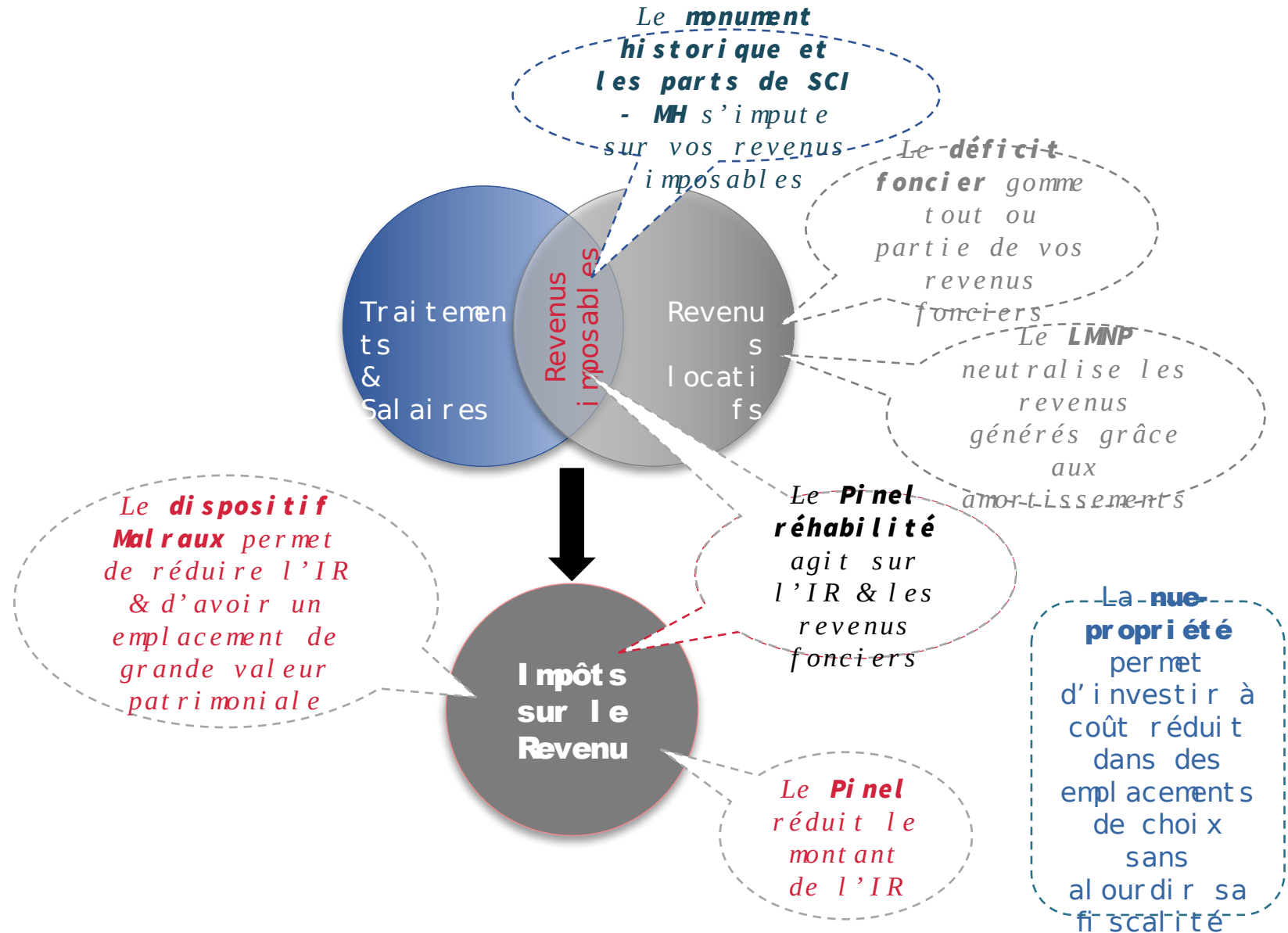
3



# Des dispositifs en fonction de vos besoins

Optimisation  
Patrimoine  
Retraite

Succession



# VOCATION DE L'IMMOBILIER NEUF EN FRANCE

01

Déficit de logements en France.  
Il en manque 500 000 par an.

02

L'Etat ne peut pas investir seul pour dynamiser le parc immobilier.

03

Le gouvernement développe des lois pour inciter le particulier à investir dans des secteurs particuliers :

- Monuments historiques
- Pinel
- LMNP (résidences pour étudiants, EHPAD, professionnels... )
- Nue Propriété
- Parts de SCI fiscales
- SCPI

04

Il encadre ces dispositifs pour faciliter l'accès au logement :  
location & achat

- Plafonnement des loyers
- PTZ



Comment travailler ensemble ?  
Et surtout pourquoi...





# LA DÉMARCHE COMMERCIALE EN 4 ÉTAPES

Vous détectez un intérêt pour l'immobilier chez votre client



Nous rencontrons ensemble votre client pour qualifier ses besoins et son projet



Je présente les biens au client, la simulation et l'impact sur sa fiscalité et vend !



Je trouve le/les biens et le dispositif qui vont correspondre au projet du client





Comment générer un intérêt pour l'immobilier chez vos clients ?



Quelles sont vos typologies de clients ? Qui sont ils ? (actuels et futurs)



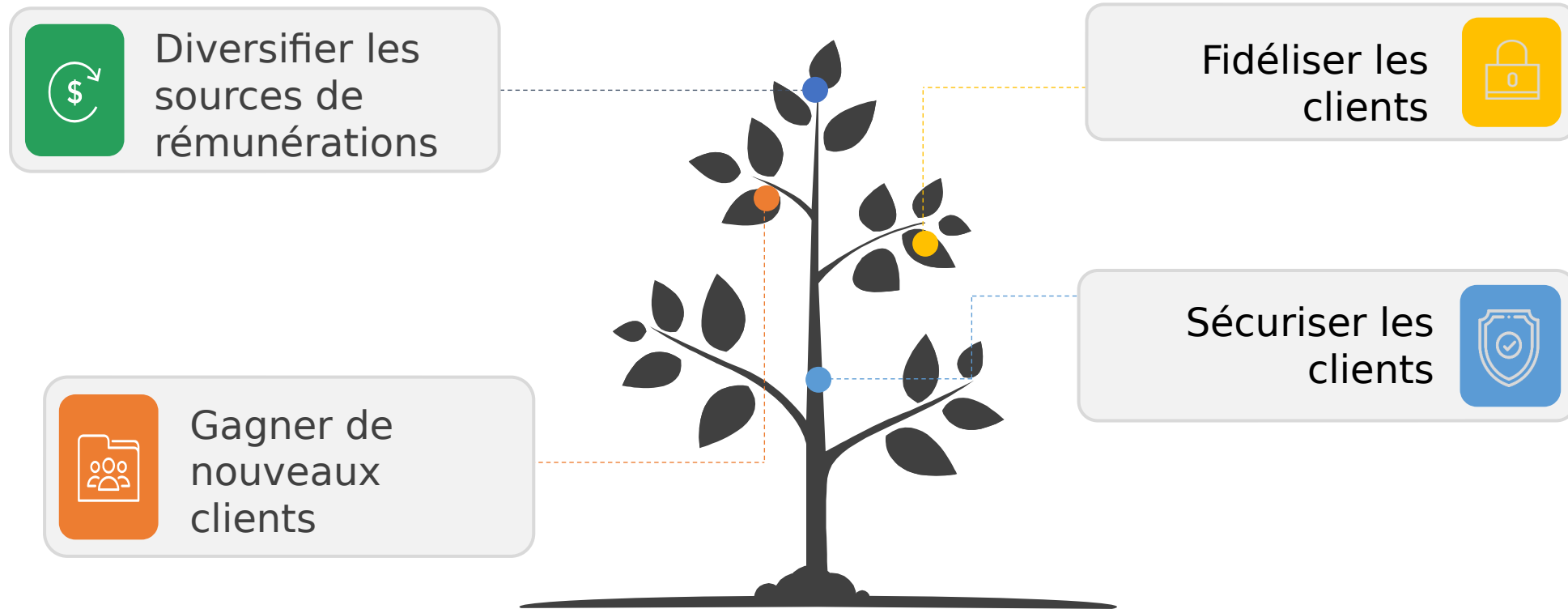
Atelier définition des Personae et package Marketing



Solutions immobilières - dispositifs adaptés à chaque profil client

# OBJECTIF DE LA DÉMARCHE

L'activité complémentaire liée à l'immobilier neuf doit vous permettre de remplir 4 objectifs majeurs :









# APPROCHE FISCALE

3.

# RESIDENCE PRINCIPALE -

---

Partenariat avec tous les promoteurs nationaux et régionaux France entière

+ de 250 programmes par zone géographique en grille ouverte sans surcoût pour les acquéreurs , prix identiques à ceux des promoteurs avec les atouts du neuf :

- PTZ
- TVA réduite
- Frais de notaire réduits

Accompagnement personnalisé à chaque étape de votre projet afin de le réaliser le plus confortablement possible , conseil en toute neutralité et objectivité



# DISPOSITIF PINEL - PROFIL CLIENT

---

## OBJECTIFS

- Réduire leurs impôts
- Se constituer un patrimoine
- Acquérir un bien dans une résidence bien située

## CIBLE

- Tout contribuable français imposé à partir de 2500 euros d'impôt par an
- Capacité d'investissement d'au moins 150 000 euros
- Effort d'épargne mensuelle 250 euros

# Approche partenariat - actions



**1** **Prise de contact suivi d'un rendez-vous** à votre cabinet avec un ou plusieurs courtiers d'un département.

## 2 Présentation de EM Patrimoine - valeur ajoutée, actions, supports...

“Commercialisateur” de biens immobiliers avec une vision **experte du marché sur votre région.**

Grâce à son expérience, Peterson.fr **est mandaté pour commercialiser** les biens immobiliers des promoteurs.

**25**  
ans

**Expertise et succès**  
**7 400 foyers accompagnés** dans leurs projets immobilier.



**130 hommes et femmes, experts,** présents sur tout le territoire français.



Une entreprise **de proximité**  
à **taille humaine.**





# NOTRE VALEUR AJOUTÉE

---



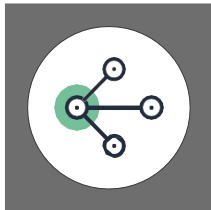
**Une expérience et expertise** du marché immobilier national et local



**Une étude personnalisée à chaque client**



**Un suivi du projet du client**, de sa réflexion jusqu'à son aboutissement



**Une offre de produits adaptée** à chaque profil client et à chaque demande en terme de fiscalités