



# Simplifier l'achat en immobilier neuf : Nous avons osé !

*Ikimo9 répond à 99% des besoins des futurs acquéreurs\**



\* voir page 8

# Sommaire

L'équipe	p 3
Le marché	p 4
La solution Ikimo9	p 8
Présentation du site	p 13
Quelques chiffres	p 17
La presse en parle	p 19

# L'équipe

La fondatrice :

Elisabeth Julien est une professionnelle de l'immobilier neuf depuis 15 ans, elle connaît toutes les étapes de ce marché, de l'étude du terrain, à la vente au client final, en passant par la promotion immobilière ( faisabilité, étude de marché, bilan..) et la commercialisation (prévisionnel budget, taux de commercialisation, délai de vente...).

Notre équipe terrain est composée d'une assistante administrative et de deux commerciaux qui développent nos partenariats avec les promoteurs.

La partie technique est assurée par un webmaster et une graphiste.



Elisabeth Julien  
Fondatrice dirigeante





+ de  
**95%**

des recherches  
immobilières  
passent  
par internet

## L'immobilier est une valeur refuge pour **60 % des français**

### Nombre de ventes en immobilier neuf par an :

- 2014 : 84 000
- 2015 : Les ventes aux particuliers en hausse de 20% début 2015. De janvier à mars 2015, les ventes de logements neufs ont progressé de 10,4% par rapport à la même période l'an passé.

### Quels sont les besoins et les perspectives?

- Entre 300 000 et 500 000 constructions par an
- La demande reste élevée
- Les taux d'emprunt sont bas
- La loi Pinel a un bien meilleur accueil que le Duflot

# Un constat : l'accès aux informations est **compliqué**

Les promoteurs et les portails immobiliers neuf, ont en majorité raté le virage du numérique, car ils n'ont pas compris que **les internautes veulent avoir accès à toutes les informations sans se déplacer**, et si possible avoir accès aux meilleurs prix (Sur Ikimo9, nous mettons en avant les offres promotionnelles : filtre par réduction).

Les internautes souhaitent avoir un accès libre aux informations sans être obligés de donner leurs coordonnées, et craindre d'être harcelés.

## Exemple site concurrent



**CAMPAGNE DULAC à LA CIOTAT (13600)**  
0000 AV GUILLAUME DULAC  
[< Retour](#) **Prix de 309.000 € à 433.000 € et surface de 66 m<sup>2</sup> à 96 m<sup>2</sup>**

**DEMANDE DE DOCUMENTATION** ×

Civilité \* :

Nom \* :

Prénom \* :

Adresse \* :

Code postal \* :

Ville \* :

Email \* :

Téléphone \* :



 *Pour recevoir des plans sur ce programme cliquez ici*



## L'avis d'experts : Besoin de transparence

**Hervé Parent**, spécialiste du marketing immobilier et de l'internet en immobilier, président de la fédération française de l'internet immobilier FF2I

« Selon Sitimmopro, il apparaît que les internautes seront encore plus exigeants demain sur le rôle d'Internet avec plus de transparence, en particulier sur les prix et délais de vente, plus d'informations, plus de facilité et d'ergonomie et plus de géolocalisation, gestion des quartiers. Cette exigence devrait faire prendre conscience à bon nombre de professionnels de l'immobilier que leur survie dépend de la « guerre de l'Internet »

**\*Ikimo9 répond à 99% des besoins des internautes**

## S'inscrire avant d'avoir les informations recherchées est un frein:

« Toutefois, la transmission de données personnelles via les objets connectés à des fins commerciales reste un sujet sensible et segmentant » (Fevad)

## Il existe deux comportements d'achat très étudiés en marketing qui permettent d'identifier deux types d'individus (cible web A.Portes) :

- **Les individus qui sont dirigés par un but lorsqu'ils réalisent leurs achats.** Ces derniers planifient leurs achats, ils cherchent à **gagner du temps** et à ne pas réaliser trop d'effort. La satisfaction sera au rendez-vous **si le processus d'achat est efficient.** Pour cela, les individus aiment avoir la possibilité de comparer en ligne l'offre d'un grand nombre de distributeurs pour rechercher la meilleure combinaison prix/qualité.
- **Les individus qui ont un comportement plus « expérientiel » (appelé également orientation « hédonique » en rapport avec l'achat plaisir).** Ces individus, lorsqu'ils achètent en ligne (comme en magasin), sont plus enclins à faire du lèche-vitrine, à flâner... Ils ont des achats moins planifiés et souhaitent vivre avant tout une **expérience agréable.**



# Ikimo9 le site qui met en relation les futurs acquéreurs avec les promoteurs

## Nos avantages?

Pour les acquéreurs privés :

- **Suppression des intermédiaires : agent immobilier et conseiller en patrimoine**
- **Accès sans inscription**
- **Mise en avant offres promotionnelles et des livraisons immédiates**
- **Comparateur & simulateur en ligne**
- **Prise de rendez-vous en ligne directement avec le promoteur**
- **Gain d'un bon cadeau pour tout achat**

Pour les acquéreurs institutionnels :

- **Gain de temps et d'argent**

Pour les promoteurs :

- **les rdv étant planifiés grâce à Ikimo9, leur organisation commerciale peut être allégée, et les coûts de commercialisation diminués (taux de commission ikimo9 inférieur à la moyenne)**



# Ici on vous dit tout !



**ACCÈS  
SANS INSCRIPTION**



**LES LOGEMENTS  
EN DÉTAILS**



**RENDEZ-VOUS  
DIRECT PROMOTEUR**

## Nos clients

- Le particulier qui souhaite acquérir un logement neuf, pour y habiter ou investir, **et souhaite avoir une vision globale et efficace du marché.**
- Cible : **25/60 ans**, csp normal et plus.
- Les **institutionnels** qui recherchent à investir des montants importants pour des fonds SCPI

# Comment ça marche ?



Les informations en  
détail (sans inscription)



Simulateur  
& Comparateur



Prise de rendez-vous  
en ligne avec le promoteur



Je gagne  
des bons cadeaux

# Toutes les informations détaillées par logement, en accès libre

## Logic-immo, Résidence So view

Informations détaillées par logement non disponibles :  
L'internaute doit saisir ses coordonnées et sera rappelé par un vendeur.

## Ikimo9, Résidence So view

Informations détaillées par logement **accessibles sans inscription** : l'internaute pourra faire son choix librement et prendre rendez-vous avec le promoteur.

**SO VIEW**  
7 rue André Allar, MARSEILLE 15 13015

**Logements disponibles**

Type	Surface	Prix	Détails	Expo.	Plans
Appartement T1	NC	66 000 €	Contactez le promoteur pour en savoir plus		
Appartement T2	NC	112 000 €	Balcon		

**SO VIEW**  
7 rue André Allar, MARSEILLE 15 13015

**Caractéristiques**

- Prix : 151 000 €
- Type : Appartement
- Nb pièces : T3
- Surface : 56,51 m<sup>2</sup>
- Terrasse : 12,77 m<sup>2</sup>
- Etage : 15
- Stationnement : Non inclus
- Livraison : 1<sup>er</sup> trimestre 2017
- LOT N° C606
- Aligné TVA 5,5%
- Usage : locatif ou accession
- Promoteur : EFFAGE
- IKIMO9 M'OFFRE UN BON CADEAU DE 493 €

**Description**

So'View, situé dans le 15<sup>e</sup> arrond. de Marseille, se compose de 60 logements studio au 4 pièces répartis du 9<sup>e</sup> jusqu'au 17<sup>e</sup> étage, avec vue imprenable sur mer, le massif de l'Éolie et la cité phocéenne. Le bâtiment intègre également bureaux, commerces et restaurants. Facilement accessible par le réseau routier vous rejoindra le centre de Marseille en 5 min par le métro 2 et les lignes de tram à moins de 3 min à pieds de la résidence. Tra 5,5% Zone ANRU : il s'agit d'une zone d'aménagement et de rénovation urbaine. Ces zones bénéficient d'un taux de TVA de 5,5% au lieu de 20%. Les conditions : être une personne physique le logement doit être la résidence principale et doit se trouver à l'intérieur d'au zone ANRU, l'acquéreur devra respecter un plafond de ressources. \* Plus d'informations vous seront communiquées lors de votre rendez-vous pris sur ikimo9 avec le promoteur.

**Vous êtes intéressés**

CONTACTER PAR MAIL

JE CRÉE UNE ALERTE MAIL

JE SOUHAITE ÊTRE RAPPelé

**Calcul Prêt Immobilier**

Montant acquisition

Taux d'intérêt annuel

Durée du prêt

Prenez rendez-vous avec le promoteur \*

# IKIMO9 n'a pas de concurrent direct mais des concurrents satellites et complémentaires

	Accès libre aux informations sans inscription	Logements en détail	Comparateur en ligne	Simulateur en ligne	RDV direct promoteur en ligne	Gain d'un bon cadeau
Logic-immo	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Explorimmo	✗	✗	✗	✓	✗	✗
Se Loger	✗	✗	✗	✓	✗	✗
Ikimo9	✓	✓	✓	✓	✓	✓

# Un site élégant simple & malin

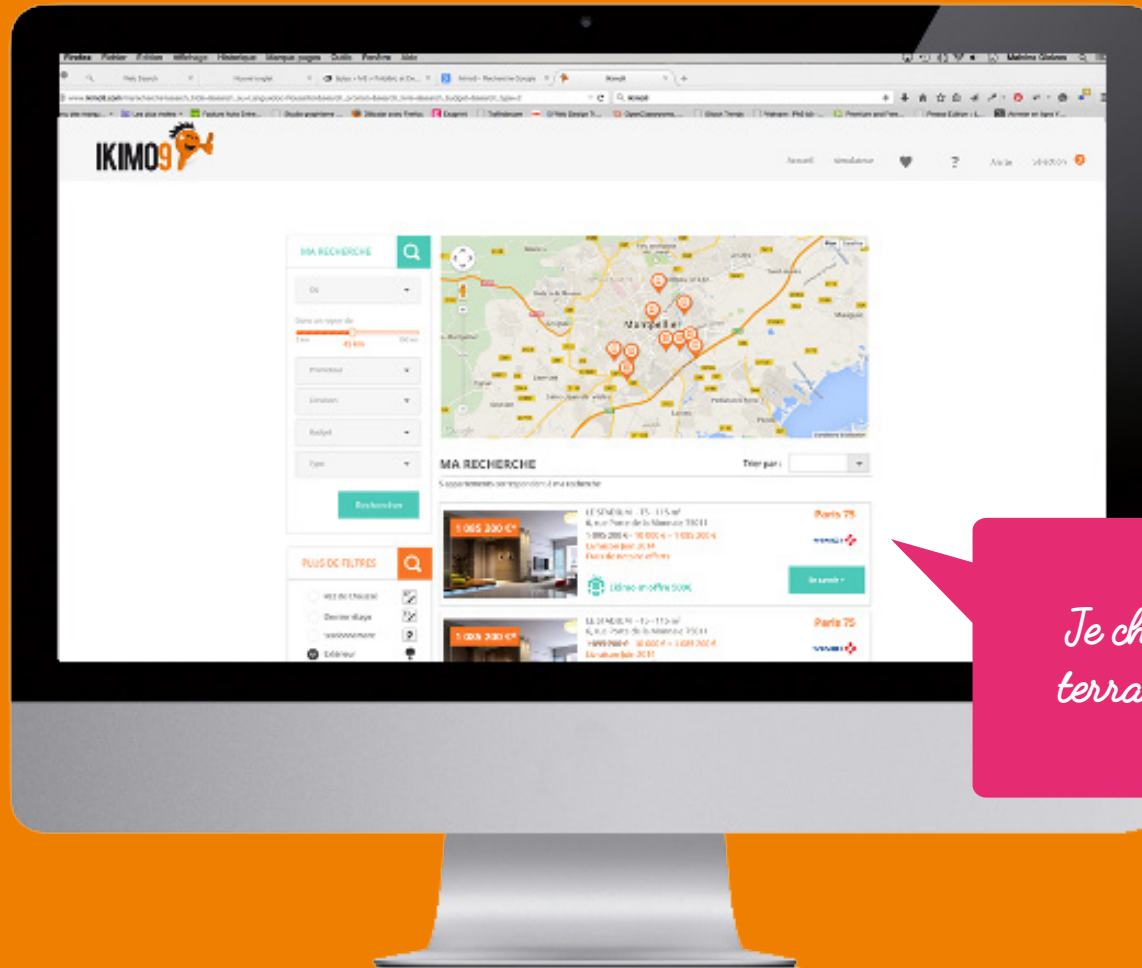


*Quelles sont les livraisons immédiates dans ma ville ?*

*Que puis-je acheter en France à 200 000 € ?*

# Un site efficace

Notre moteur de recherche **puissant** permet de trouver **dans le détail** le logement de vos souhaits



*Je cherche un T3 avec  
terrasse & climatisation*

# Je compare mes choix

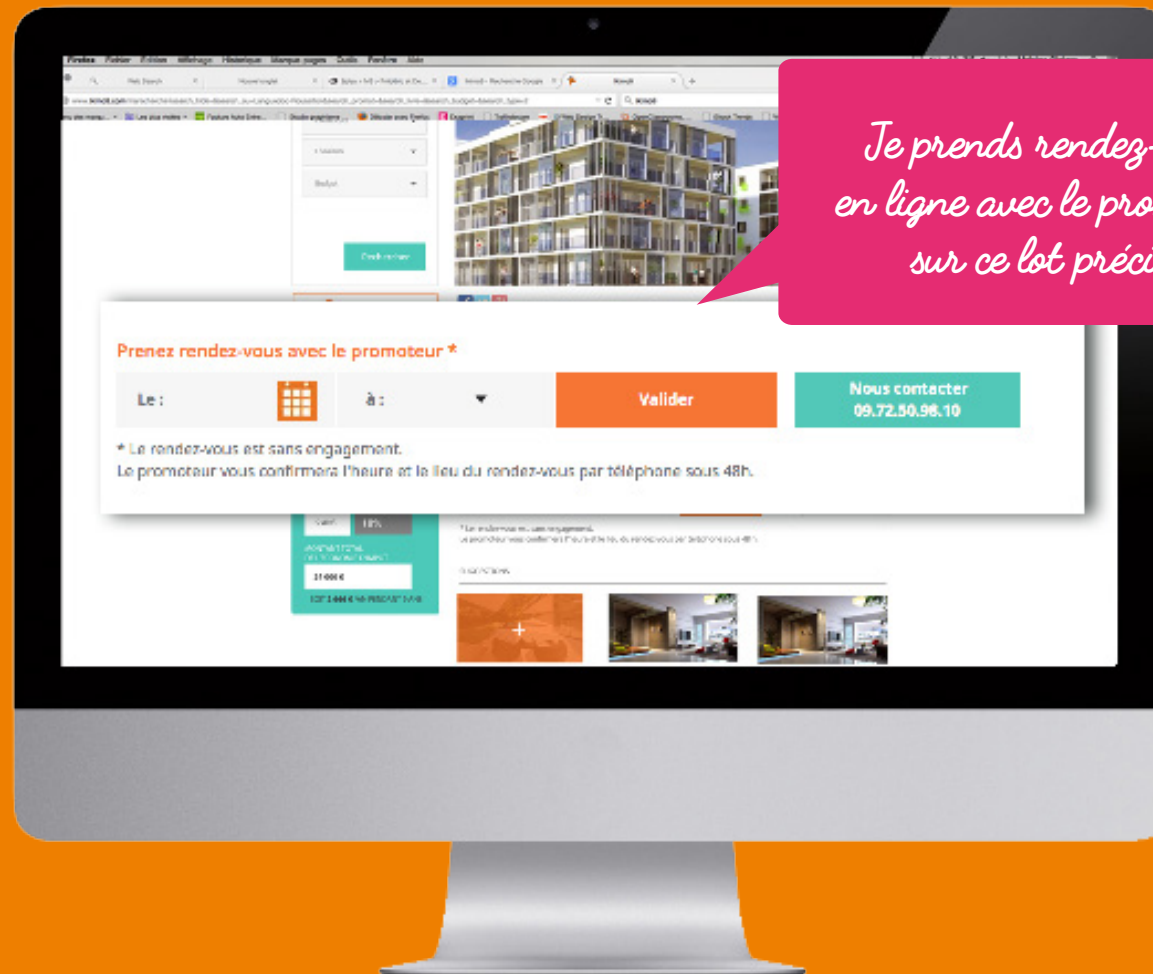


*Je peux enfin comparer  
mes choix en fonction de  
mes goûts !*

*L'appartement que je veux  
a-t-il une terrasse ?  
un parking ?*

# Un site pratique

Une fois votre appartement trouvé  
vous pouvez prendre **directement** rendez vous avec **le promoteur**





## Quelques chiffres prometteurs

- **Déjà + de 6000 logements en ligne** : Bouygues immobilier, Eiffage, Sagec, Nohao, Akerys, Europeans homes, Ogi...

Aucun site ne référence autant de logements détaillés en immobilier neuf et en accès libre

>>>>>> L'objectif est de 10 000 lots en fin d'année

- **Les ventes ont commencé**, le site est mature depuis Avril  
**80% de transformations rendez-vous/vente**



### Témoignage client :

*« Nous avons trouvé le site Ikimo9 très pratique, l'accès détaillé des logements nous a permis de faire un choix de pré-sélection sans se déplacer. Le bon cadeau est un plus très appréciable » Mme Emeric*

### Témoignage promoteur :

*Le modèle économique d'Ikimo9 est remarquablement pertinent. Il répond aussi bien aux exigences d'acquéreurs à la recherche d'opportunités réelles qu'aux besoins du promoteur. C'est là pour nous un véritable relais de communication qui nous permet de toucher un public résolument acheteur et surtout différent de nos clients captifs naturels. Professionnalisme et efficacité sont à plébisciter chez ces équipes à qui je souhaite une belle continuation et un franc succès dans cette aventure.»*

S.Limery  
Akerys Promotion

# Besoin de notoriété

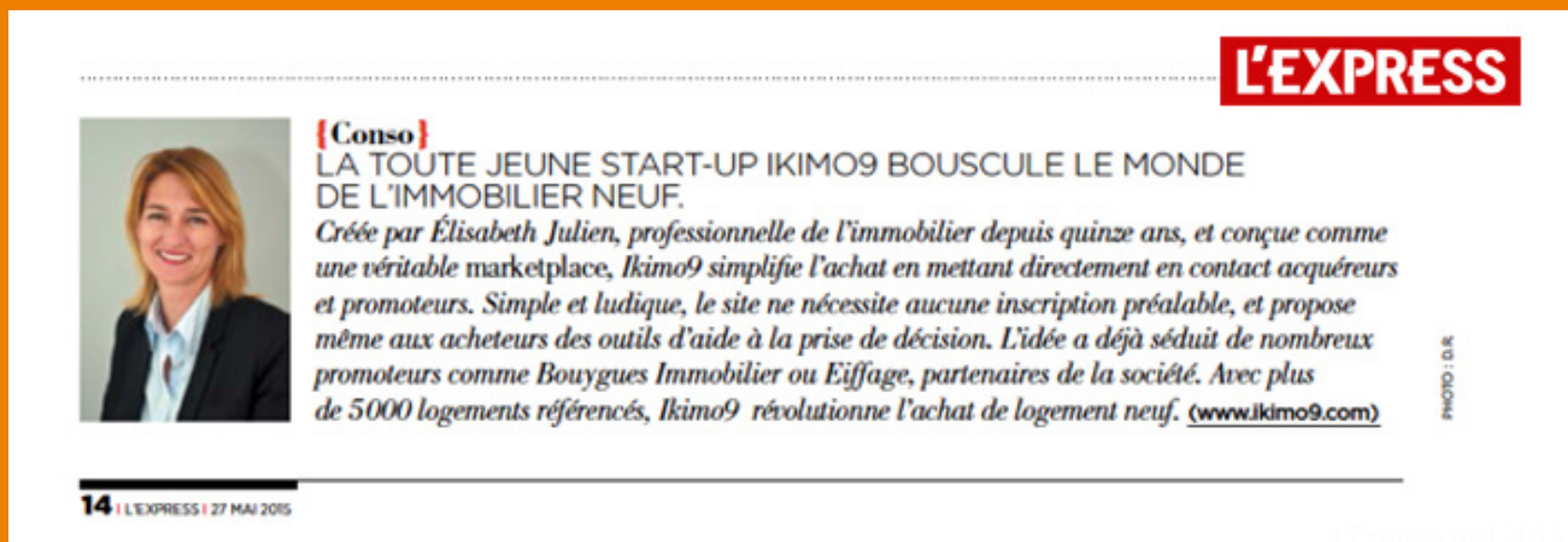
95% des français passent par internet pour leur choix en immobilier

Ikimo9 sera incontournable et évident pour choisir son logement neuf

Notre besoin prioritaire : **SE FAIRE CONNAITRE**

**La presse parle déjà d'Ikimo9 :**

L'Express, La Provence, Frenchweb, Monimmeuble.com, Flashspeciale, Immomatin....



**L'EXPRESS**

**[Conso]**  
LA TOUTE JEUNE START-UP IKIMO9 BOUSCULE LE MONDE DE L'IMMOBILIER NEUF.

*Créée par Élisabeth Julien, professionnelle de l'immobilier depuis quinze ans, et conçue comme une véritable marketplace, Ikimo9 simplifie l'achat en mettant directement en contact acquéreurs et promoteurs. Simple et ludique, le site ne nécessite aucune inscription préalable, et propose même aux acheteurs des outils d'aide à la prise de décision. L'idée a déjà séduit de nombreux promoteurs comme Bouygues Immobilier ou Eiffage, partenaires de la société. Avec plus de 5000 logements référencés, Ikimo9 révolutionne l'achat de logement neuf. ([www.ikimo9.com](http://www.ikimo9.com))*

PHOTO : D.R.

14 | L'EXPRESS | 27 MAI 2015

# Ikimo9, la start up qui veut révolutionner l'immobilier

**ÉCONOMIE** Élisabeth Julien vient de créer une plateforme internet inspirée de Booking dans le secteur de l'immobilier neuf, centrée sur le client

Installée dans la zone d'activités Athélia, la start up Ikimo9 pourrait bien révolutionner le marché de l'immobilier. Créée par Élisabeth Julien, il s'agit d'une plateforme internet d'achat d'immobilier neuf, dont la construction avait pour but de contourner un problème: "Le casse-tête de l'opacité des recherches sur internet, où les promoteurs veulent avoir les coordonnées de l'acheteur avant de lui donner les infos sur un produit", explique la chef d'entreprise.

Un problème qu'elle connaît bien pour avoir travaillé en tant que salariée pour une plateforme qui faisait le lien entre l'immobilier neuf et la gestion de patrimoine. "Je voulais donc

**"C'est la recherche du client qui est au centre de la démarche."**

créer un dispositif où les informations seraient libres pour les clients, ajoute-t-elle, et pour cela, il fallait travailler en direct avec les promoteurs. Un peu à la façon de Booking pour la réservation d'hôtels!"

C'est ainsi que Ikimo9 est né, avec l'ambition d'être un site simple, sans publicité, ludique, et où "tous les promoteurs sont logés à la même enseigne!" "C'est la recherche du client qui est au centre de la démarche, ajoute Élisabeth Julien. Il n'y a aucun élément bloquant. Par exemple, on n'est pas obligé de créer un compte ou de donner ses coordonnées pour accéder aux détails d'un produit. Et la finalité est la demande de rendez-vous, qui arrive au bout d'un parcours sérieux et ré-



Après le conseil financier puis la gestion de patrimoine, Élisabeth Julien a créé Ikimo9, plateforme internet innovante d'achat immobilier neuf. / PHOTO F.R.G.

fléchi."

Pour arriver à ses fins, la jeune femme a donc démarché directement les promoteurs, pour qu'ils lui confient leurs programmes en cours de réalisation ou à venir, et à ce jour, Ikimo9 référence quelque 5 500 logements dans toute la France, avec l'objectif d'en avoir au moins le double dans quelques temps. Les offres du site sont mises à jour chaque semaine.

L'objectif d'Élisabeth Julien est donc à présent de "faire connaître le site et faire rentrer des clients dans la boutique!" Et pour cela; Ikimo9 mise sur le service: le site propose en effet un comparateur en ligne objectif qui prend en compte les différents produits consultés, ainsi que des simulateurs de finance-

**100 000**  
Le nombre moyen de ventes dans le neuf chaque année.

ment ou de défiscalisation qui apparaissent directement sur la page de recherche et permettent au client de calculer en un clic le montant d'une mensualité ou l'avantage fiscal auquel il a droit. Enfin, pour chaque client qui finalise un achat, Ikimo9 offre des bons cadeaux pour une valeur de 0,3% du montant de l'acquisition.

Pour l'heure, Élisabeth Julien travaille avec une assistante et

deux agents commerciaux, et fait appel aux prestations d'un webmaster et d'un graphiste. Elle souhaiterait embaucher une personne de plus en septembre prochain. "On travaille en équipe, précise-t-elle, les salariés sont intéressés au résultat. L'envie doit être le moteur."

Elle a aussi pour projet de créer une application smartphone, et de développer des services annexes aux recherches de ses clients comme où inscrire ses enfants à l'école ou comment organiser son arrivée dans une nouvelle ville. Innovant!

Frédérique GROS  
fgros@laprovence-presse.fr

Découvrez le site sur  
<http://www.ikimo9.com/>

**La Provence**

Parution du 9 juin

# Merci

*Nous comptons sur vous !*

[www.ikimo9.com](http://www.ikimo9.com)

IKIMO9, Athelia III, 179 voie Atlas 13600 La Ciotat. 04 42 700 950  
Elisabeth Julien [ej@ikimo9.com](mailto:ej@ikimo9.com)