

Des projets bien fondés.





LE GROUPE INOVEFA

Un nouveau mode de commercialisation basé sur la valorisation de votre projet.

SOMMAIRE

04	Les associés fondateurs			
06	Présentation Inovefa			
08	Organigramme Inovefa			
10	Notre histoire			
13	Chiffres clés			
14	Inovefa Expertise			
16	Inovefa Vente			
18	Inovefa Partenaires			
20	Inovefa Accession			
22	Inovefa Tertiaire			
24	Inovefa Services			
26	BMB Advertising			
29	Nos références			
61	Us nous font confiance			



LES ASSOCIÉS FONDATEURS





BRUNO GOLDSTEIN

06 82 12 46 51 bgoldstein@inovefa.com

BENJAMIN BISSON

06 21 92 34 56 bbisson@inovefa.com

NOTRE VISION

L'état d'esprit d'INOVEFA est structuré autour de 3 idées fortes :



FIABILITÉ



RÉACTIVITÉ



CONFIANCE

Parce que notre expérience nous a appris que chaque client est unique, notre philosophie est d'apporter à chacun d'entre vous des solutions sur-mesure à vos projets.



PRÉSENTATION INOVEFA

La vente de biens immobiliers voit son activité se développer dans un environnement en constante évolution, créant de nouveaux besoins auxquels elle doit proposer des réponses appropriées.

Fort de ce constat, et conscient des enjeux considérables que représente la production de biens immobiliers, INOVEFA inscrit son travail dans une volonté d'innovation et de responsabilité au service des promoteurs immobiliers, bailleurs sociaux et grands institutionnels.

Cet état d'esprit se traduit par un nouveau mode de commercialisation basé sur la valorisation et l'accompagnement à la carte, grâce à la synergie de 5 pôles.

Les marques du Groupe Inovefa



définit un produit adapté au marché.



met en place la stratégie marketing et commerciale.



complète la force de vente par le biais de canaux de distribution variés.



valorise les pieds d'immeubles.



commercialise le patrimoine des bailleurs sociaux.



Organigramme Inovefa



Benjamin BISSON

Bruno GOLDSTEIN

Co-fondateur

Co-fondateur

•

Barbara HILAIRE

Responsable Administrative & Financière

Marie-Laure SIMME

Assistante de Direction



Hadrien **COLMANT**

Directeur Associé

Élodie **NEUVILLE**

Directrice Adjointe

15 chargés d'études

Déborah **ROGEAUX**

Directrice Adjointe



Pierre-Alexis CHAFFIOTTE

Directeur

15 commerciaux





MICHELIN

Directeur Associé

David

Margaux LEDER

Responsable prescription

SERVICE CLIENTÈLE



Ghislaine SARRAZIN

Responsable

REVEILLIEZ

Directeur Associé

Bruno

INOVEFA

NOTRE ORGANISATION DANS LES RÉGIONS



Pierre HUGONNARD -BRUYERE

Responsable Expertise **Grand Ouest**

Pierre NICOLAS

Responsable Expertise Grand Est

Hadrien BONZON

Responsable Expertise Grand Sud



Cindy **HELARY**

Responsable Vente - Grand Ouest

Sébastien **SECAIL**

Responsable Vente **Grand Est**

Raphaëlle **BEHAR-TOUITOU**

Responsable Vente **Grand Sud**

Notre histoire



2012

Création d'INOVEFA. Première vente et première étude facturées



2013

Premier bureau au 41 bd du Montparnasse. Création d'INOVEFA VENTE



2014

Renforcement des équipes EXPERTISE et VENTE. Création du studio de marketing BMB ADVERTISING



2015

Développement d'INOVEFA et création du pôle PARTENAIRES



2016

Déménagement à la Tour Montparnasse. Création du pôle TERTIAIRE. Organisation des services



2017

Création du pôle ACCESSION. Premier appel d'offres dans le social remporté



2018

Développement du pôle VENTE avec le recrutement d'un nouveau Directeur de pôle. Renforcement des fonctions supports



2019

Pour la troisième année consecutive INOVEFA est dans le classement des Echos des entreprises ayant connu la plus forte croissance



2020

Ouverture du Lab 85 by Inovefa à Boulogne-Billancourt (92)

4 IMPLANTATIONS PRINCIPALES





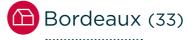
85, Avenue Pierre Grenier 92100 Boulogne Billancourt



23, Rue des Phocéens 13002 Marseille



23, Boulevard Jules Favre 69006 Lyon



81, Boulevard Pierre 1er 33110 Le Bouscat

Ouverture du Lab 85 by Inovefa à Boulogne-Billancourt (92)

CHIFFRES CLÉS



8,5M€

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL



+441%

DE CA ENTRE 2015 ET 2018



200

CLIENTS DIFFÉRENTS





850VENTES CONCLUES CHAQUE ANNÉE



50
COLLABORATEURS

INOVEFA SE CLASSE AU 57^{èME} RANG (SUR 500) DU PALMARÈS DES CHAMPIONS DE LA CROISSANCE EN 2020

Les Echos



RÉGULATEUR DE RISQUES



HADRIEN COLMANT Directeur Associé INOVEFA Expertise

Le pôle Expertise répond aux besoins d'informations des acteurs de la promotion immobilière afin de définir un prix adapté et le produit optimal.

DÉFINIT UN PRODUIT ADAPTÉ AU MARCHÉ



1000 PROJETS VALORISÉS PAR AN



LEADER EN FRANCE



3 500 TERRAINS ÉTUDIÉS



18 COLLABORATEURS

MÉTHODE DE VALORISATION UNIQUE

- Programmation typologie et surface
- Identification du coeur de cible
- Définition du prix au m² adapté

ÉTHIQUE DE L'ACCOMPAGNEMENT

Notre démarche est guidée par quatre valeurs qui fondent l'éthique d'INOVEFA :

- La fiabilité de l'information
- La responsabilité de nos préconisations
- La confidentialité des projets soumis à étude
- La justesse de notre tarification



CATALYSEUR DE VENTES



PIERRE-ALEXIS CHAFFIOTTE Directeur INOVEFA Vente

INOVEFA Vente définit et met en place en amont la communication du projet et coordonne son lancement. Nous mettons à votre disposition nos forces de ventes avec pour objectifs: la performance des réservations, une actabilité rapide et une analyse constructive tout au long de la commercialisation.

MET EN PLACE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE



500 VENTES CONCLUES CHAQUE ANNÉE



UNE COUVERTURE NATIONALE



35 PROGRAMMES EN COURS DE COMMERCIALISATION



15 VENDEURS SALARIÉS

DIRECTION COMMERCIALE DÉLÉGUÉE

UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ADAPTÉE À CHAQUE PROGRAMME, 3 CANAUX DE DISTRIBUTIONS :

- Vente « assise » (Salariés) => Vendeur dédié à un programme, présence sur site du jeudi jusqu'au lundi (bureau de vente)
- Vente en bloc => Vente auprès d'investisseurs institutionnels ou acteurs sociaux

DES COMPÉTENCES ADAPTÉES À TOUTES LES GAMMES DE PRODUITS :

- Produit premium
 (Paris / première couronne
 « Ouest Paris »)
- Intermédiaire
- Primo-accédants
 (Zone ANRU, prix maitrisés...)
- Investisseurs (produits gérés)



ACCÉLÉRATEUR DE VENTES



DAVID MICHELINDirecteur Associé
INOVEFA Partenaires

INOVEFA Partenaires, c'est la plateforme exclusive et sur-mesure du groupe à destination des professionnels de l'immobilier. Côté promoteurs, c'est un accélérateur de ventes!

COMPLÈTE LA FORCE DE VENTE PAR LE BIAIS DE CANAUX DE DISTRIBUTION VARIÉS



250 VENTES CONCLUES CHAQUE ANNÉE



350 PARTENAIRES



35 OPÉRATIONS EXCLUSIVES ONLINE

MULTIFISCALITÉ

- Nue-propriété
- Malraux

LMNP

Pinel

Déficit foncier

OUTILS MARKETING ET NOS ÉVÉNEMENTS DÉDIÉS

- Un site internet est dédié à l'animation de ce réseau pour permettre aux partenaires, en possession de codes, d'accéder aux informations et documents concernant les projets et ainsi gérer au mieux leurs options.
- Parallèlement, un interlocuteur unique est en charge de l'animation des partenaires et organise des rendez-vous de présentation « produits » pour former ses partenaires.

inovefa-partenaires.com



OPTIMISEUR DE PATRIMOINE SOCIAL



GHISLAINE SARRAZIN
Responsable
INOVEFA Accession

La commercialisation du patrimoine des bailleurs sociaux est notre enjeu quotidien. Nous accompagnons le futur acquéreur dans ses démarches assurant ainsi une vente dans les meilleurs délais.

COMMERCIALISE LE PATRIMOINE DES BAILLEURS SOCIAUX



100 VENTES CONCLUES CHAQUE ANNÉE



UNE PRÉSENCE DANS CHAQUE DÉPARTEMENT FRANCILIEN



15 PROGRAMMES EN COURS DE COMMERCIALISATION



2 COLLABORATEURS

Afin de construire de nouveaux logements sociaux, les bailleurs vendent leur patrimoine en proposant les logements aux locataires. Par son expertise dans la vente de logement social, Inovefa Accession accompagne les bailleurs dans toutes les étapes de la vente (du prix vente à l'acte notarié).

PROCESSUS DE VENTE

- Étude de marché de fixation du prix de vente grâce à notre service d'Expertise
- Commercialisation du logement vacant ou occupé (proposition aux locataires occupants dans le respect des délais et procédures puis commercialisation aux extérieurs)
- Préparation du dossier de commission

- Signature de la promesse de vente
- Financement du projet
- Signature de l'acte de vente



CRÉATEUR DE VALEURS



BRUNO REVEILLIEZ
Directeur INOVEFA Tertiaire

Les collectivités imposant souvent une programmation commerciale de pieds d'immeubles, INOVEFA intervient sur les contraintes d'exploitation technique des commerçants et les spécificités qui en découlent, à la vente comme à la mise en location.

VALORISE LES PIEDS D'IMMEUBLES



170 PROJETS VALORISÉS

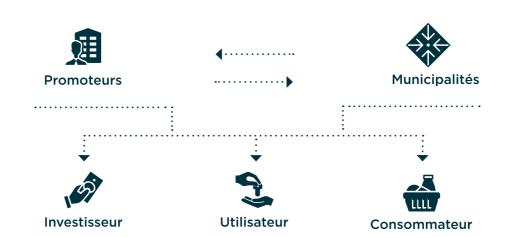


13 000 M² COMMERCIALISÉS



42 M€ VENDUS

UNE ACTIVITÉ AUX MULTIPLES ACTEURS





ACCOMPAGNATEUR DE PROJETS

MET À VOTRE DISPOSITION DES SERVICES ADAPTÉS À VOS BESOINS



BACK-OFFICE - un service clientèle s'assure de la mise en place et du suivi du financement de l'accédant en relançant ce dernier de façon cadencée. Ce service permet une meilleure maîtrise des dossiers et une réduction du nombre d'annulations.



CALL CENTER - un numéro est dédié à l'opération permettant la gestion optimale des appels entrants ainsi que les campagnes d'appels sortants.

PARMI NOS PARTENAIRES

- Docusign : solution de signature électronique légale permettant de simplifier le processus de réservation.
- Un partenariat avec un établissement bancaire / courtier, adapté au cœur de cible du programme immobilier, est mis en place au début de chaque commercialisation.











L'AGENCE DE COMMUNICATION 100% IMMOBILIER

UNE AGENCE DE COMMUNICATION POUR LES PROFFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



7 COLLABORATEURS



12 LANCEMENTS DE PROGRAMMES PAR AN

LE SAVOIR-FAIRE 360°

Elaborer un plan média pertinent et efficace et le coordoner pour mener à bien la commercialisation du projet.

LE FAIRE-SAVOIR 360°

Force de proposition d'actions en local, digital et événementiel pour maximiser les contacts:

- Média : présence digitale (lignages, envoi d'emailing, diffusion de bannières) et locale (street marketing, boitage, affichage).
- Bureau de vente : coordination et pose du BV avec nos partenaires.
- Evénements : création et organisation d'une soirée d'informations dans la ville lors d'un lancement.
- Suivi : Suivi et proposition d'arbitrage des outils de communication et proposition de nouvelles actions de communication pour pérenniser la commercialisation.



NOS RÉFÉRENCES



VILLA NOVEM, SAINTE MAXIME (83), IMM'EXTENSO

REDORER L'IMAGE D'UN PROGRAMME NON RÉALISÉ

PROMOTEUR:

IMM'EXTENSO

LOCALISATION:

CHEMIN DE LA VIERGE NOIRE, 83120 SAINTE MAXIME

NOMBRE DE LOTS:

9 VILLAS EN DUPLEX AVEC JARDINS ET PISCINES

CANAUX DE DISTRIBUTION:

VENTE DIRECTE EN VENTE DEBOUT ET VENTE INDIRECTE.

DESCRIPTIF

Dans le golfe de Saint Tropez, sur les hauteurs de Sainte Maxime et de ses plages, la commercialisation de ce programme a été gérée en intégralité : étude de marché, commercialisation, mise en place d'un réseau de vente indirecte et commercialisation en vente debout.

COMMERCIALISATION

Après la reprise de cette opération par le promoteur (dont la commercialisation avait déjà été démarrée deux fois et abandonnée suite au désistement des maitres d'ouvrages), l'enjeu était ici de créer une identité forte, haut de gamme, au projet malgré un permis ancien et avec une architecture relativement classique.

Mise en place, notamment, d'un partenariat avec une agence immobilière locale, présente à l'international pour renforcer cette image.

Soirée de lancement sur une plage privée avec des figures locales représentatives.

40% du CA réalisé en 1 mois.



LA VILLA EUGENIE, MARSEILLE 12, PIERPROVENCE

UN QUARTIER PRESÉRVÉ

PROMOTEUR:

PIERPROVENCE

LOCALISATION:

11 BOULEVARD DE LA COMTESSE, 13012 MARSEILLE

NOMBRE DE LOTS:

34 APPARTEMENTS

CANAUX DE DISTRIBUTION:

VENTE DIRECTE EN BUREAU DE VENTE ET VENTE INDIRECTE.

DESCRIPTIF

Au cœur du village marseillais de St Julien, sur un terrain qui accueillait une maison de maître symbole du quartier et chargée d'histoire pour ses habitants, l'enjeu était de rassurer et séduire une clientèle composée à 80% de personnes revendant une maison dans le secteur et recherchant le confort et la sécurité d'un appartement neuf.

COMMERCIALISATION

Gestion de l'ensemble de la commercialisation ; vente directe avec un bureau de vente sur site pendant 12 mois, vente indirecte avec un relai dans différentes agences immobilières du quartier à forte notoriété, servant uniquement d'indication.

Un travail préalable de commercialisation et d'information a été fait avant le lancement notamment auprès des membres du CIQ, très influant.



VILLAGIO, MARSEILLE 11, L'ATELIER CONCEPTUM

UN STYLE DE VIE

PROMOTEUR:

L'ATELIER CONCEPTUM

LOCALISATION:

269 ROUTE DES 3 LUCS A LA VALENTINE, 13011 MARSEILLE

NOMBRE DE LOTS:

37 APPARTEMENTS

CANAUX DE DISTRIBUTION:

VENTE DIRECTE EN BUREAU DE VENTE.

DESCRIPTIF

Dans le village de la Valentine, secteur connu pour sa zone commerciale, ce programme à taille humaine met en avant la qualité de vie avec des prestations inédites dans ce quartier : appartements en duplex avec grands jardins engazonnés et piscinables, climatisation gainable...

COMMERCIALISATION

Une communication axée sur la qualité de vie, la mise en avant des prestations, Villagio c'est avant tout un mode de vie.

Commercialisation en bureau de vente avec 2 temps forts, un lancement façon « garden-party » et une opération en milieu de commercialisation avec la création d'un calendrier de l'avent regroupant des offres commerciales.



LE WILSON, MARSEILLE 10, COMMERCIA

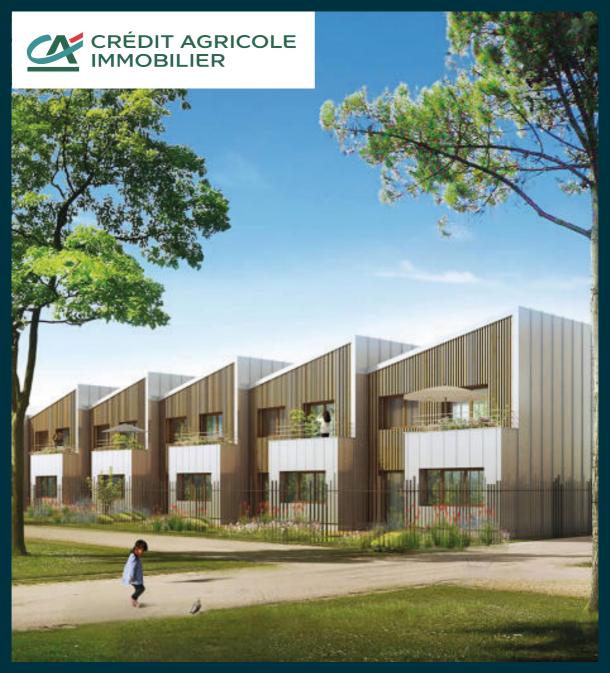
ET ENCORE



VERA CRUZ, VITROLLES (13), L'ATELIER CONCEPTUM



LA MANUFACTURE , CHÂTEAURENARD (13), IN CASA



LIV'IN, BUSSY-SAINT-GEORGES (77), CRÉDIT AGRICOLE IMMOBILIER

UNE OPÉRATION DE GRANDE ENVERGURE À LA PROGRAMMATION DIVERSIFIÉE

PROMOTEUR:

CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER

LOCALISATION:

ZAC DU SYCOMORE, BUSSY-SAINT-GEORGES 77

NOMBRE DE LOTS:

221 LOGEMENTS

CANAUX DE DISTRIBUTION:

INOVEFA A ÉTÉ MANDATÉ POUR S'OCCUPER DE LA VENTE DIRECTE EN BUREAU DE VENTE ET EN VENTE DEBOUT.

DESCRIPTIF

Plus grosse opération du Crédit agricole immobilier en 2016, composée d'un ensemble de 221 logements (2 tranches) et proposant une mixité de produits : maisons individuelles, maisons en bande, appartements, logements intermédiaires.

Le principe constructif retenu est la construction bois

COMMERCIALISATION

Inovefa a mis en place sa méthodologie de pré-commercialisation lui permettant de réaliser 37 réservations dès le premier week-end. Les 221 logements ont été vendus en 36 mois soit 6 ventes nettes/mois.



TERRASSES VINEA, FRANGY (74), SULLY IMMOBILIER

UN LANCEMENT DE GRANDE AMPLEUR

PROMOTEUR:

SULLY IMMOBILIER

LOCALISATION:

CHEMIN DES ESERTS 74270 FRANGY

NOMBRE DE LOTS:

44 LOGEMENTS

CANAUX DE DISTRIBUTION:

VENTE DIRECT EN BUREAU DE VENTE ET VENTE INDIRECTE

DESCRIPTIF

Traversée par deux cours d'eau, le Castran et les Usses, Frangy est simplement tournée vers la nature environnante tout en jouissant du dynamisme des villes d'Annecy et Genève.

Elle fait partie avec 25 autres communes de la CCUR (Communauté de Communes Usses et Rhône) et bénéficie ainsi de nombreux services (centres de loisirs, résidences seniors, complexes sportifs etc). Frangy propose en outre une gamme complète d'infrastructures scolaires, sportives et culturelles pour tous les âges.

COMMERCIALISATION

12 ventes lors de week-end de lancement. Une commercialisation en bureau de vente et en vente indirecte. Une grande partie du succès de cette commercialisation réside dans la définition du produit sur laquelle INOVEFA Expertise (veille concurrentiel), et INOVEFA Vente (pour son expérience dans le secteur). Hâte de lancer la seconde tranche en 2021.



DOMAINE DE SOAVE, CLAYE-SOUILLY (77), EIFFAGE IMMOBILIER

UN PROJET DE ZAC

PROMOTEUR:

EIFFAGE IMMOBILIER

LOCALISATION:

ZAC DU BOIS DES GRANGES, CLAYE-SOUILLY 77

NOMBRE DE LOTS:

60 APPARTEMENTS (TRANCHE 1)

CANAUX DE DISTRIBUTION:

INOVEFA A ÉTÉ MANDATÉ POUR S'OCCUPER DE LA VENTE DIRECTE EN BUREAU DE VENTE ET EN VENTE DEBOUT.

DESCRIPTIF

Dans la continuité d'un tissu pavillonnaire existant, Eiffage aménagement a été choisi pour constituer un nouveau front urbain, en entrée sud de Claye-Souilly, en réalisant, à terme, plus de 500 logements. Cette première tranche de 60 logements s'inscrit dans ce vaste projet.

COMMERCIALISATION

En 7 mois de commercialisation, 40 réservations ont été réalisées, soit près de 6 réservations par mois.

Une grande partie du succès de cette commercialisation réside dans la définition du produit sur laquelle INOVEFA Expertise (pour la veille concurrentielle) et INOVEFA Vente (pour son expérience d'une précédente commercialisation sur la phase 1 de cette ZAC) ont pu apporter à Eiffage tout leur savoir-faire.



VILLAGE EN SEINE, VILLENEUVE-SAINT-GEORGES (94), PIERREVAL

UN SECTEUR EN DEVENIR

PROMOTEUR:

PIERREVAL

LOCALISATION:

117, AVENUE DE CHOISY, VILLENEUVE-SAINT-GEORGES 94

NOMBRE DE LOTS:

220 LOGEMENTS

CANAUX DE DISTRIBUTION:

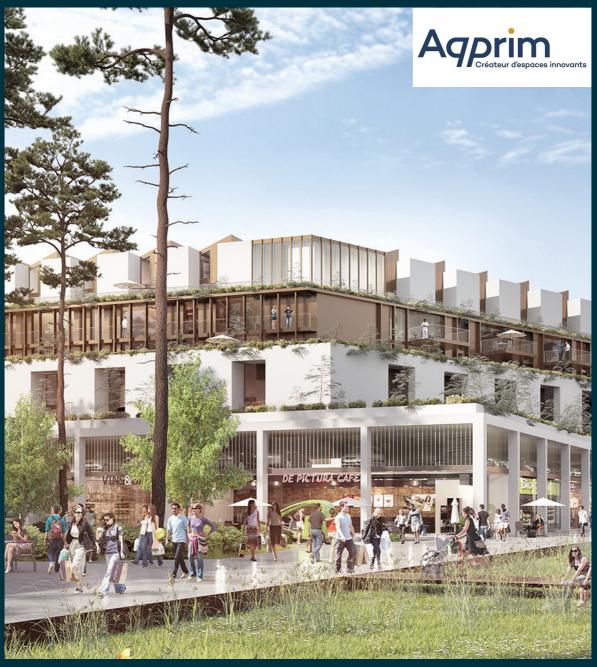
INOVEFA A ÉTÉ MANDATÉ POUR S'OCCUPER DE LA VENTE DIRECTE EN BUREAU DE VENTE ET EN VENTE DEBOUT

DESCRIPTIF

Dans le quartier de Triage, à forte proportion ouvrière, sur un terrain contraint, entre les voies de chemin de fer et les berges de la Seine (fréquemment inondées), Pierreval réalise un projet dense de 274 logements avec des commerces et locaux d'activités

COMMERCIALISATION

INOVEFA a mis en avant la transformation de ce quartier, ce qui lui a permis de réaliser 72 réservations en 18 mois, soit 4 réservations par mois. Grâce à sa méthodologie de pré-commercialisation, une vingtaine d'appartements avait été réservée dès le premier weekend, suite à une réunion d'informations, en collaboration avec la Mairie. Pour créer une dynamique, INOVEFA a fait le choix d'un prix agressif au lancement, suivi de plusieurs augmentations de prix.



PARC MIREPIN, MERIGNAC (33), AQPRIM

LE PLUS GROS LANCEMENT DE L'AGGLOMÉRATION BORDELAISE

PROMOTEUR:

AQPRIM

LOCALISATION:

ANCIEN SITE CASTORAMA, MÉRIGNAC SOLEIL

NOMBRE DE LOTS:

380 APPARTEMENTS

CANAUX DE DISTRIBUTION:

INOVEFA A ÉTÉ MANDATÉ POUR S'OCCUPER DE LA VENTE DIRECTE EN BUREAU DE VENTE, EN VENTE DEBOUT, ET EN VENTE INDIRECTE EN COMPLÉMENT DE LA VENTE RÉSEAU ET DE LA VENTE EN BLOC.

DESCRIPTIF

Dans un quartier en pleine requalification, l'enjeu du projet est de donner une lisibilité au client final dans une zone uniquement commerciale. D'autre part, sur un marché hyper concurrentiel, le volume de logements mis sur le marché au même moment demande une organisation optimale des canaux de distributions.

COMMERCIALISATION

Avec une stratégie organisée en amont avec le promoteur (phasage de l'opération et évolution de grille de prix), INOVEFA coordonne sur le long terme la distribution du projet.

Depuis un an, la GFA a été obtenue sur les 3 premiers bâtiments lancés avec un travail de présentation du projet auprès des acteurs locaux (habitants, comités d'entreprise) et en parallèle une distribution offensive au niveau national.



VILLA FLORE, DIJON (21), DEMATHIEU BARD IMMOBILIER

UN QUARTIER À LA RÉPUTATION DIFFICILE

PROMOTEUR:

DEMATHIEU BARD IMMOBILIER

LOCALISATION:

ECOCITÉ JARDINS DES MARAÎCHERS, DIJON 21

NOMBRE DE LOTS:

97 LOGEMENTS, DONT 20 EN PRIX MAÎTRISÉS

CANAUX DE DISTRIBUTION:

INOVEFA A ÉTÉ MANDATÉ POUR S'OCCUPER DE LA VENTE DIRECTE EN BUREAU DE VENTE ET DE LA VENTE INDIRECTE.

DESCRIPTIF

Dans le quartier des anciens abattoirs, en pleine métamorphose via la ZAC d'Ecocité Jardins des Maraîchers, DBI réalise près d'une centaine de logements.

COMMERCIALISATION

Compte tenu du volume, et des impératifs de temps, INOVEFA a dû mettre en place plusieurs canaux de distribution qui lui ont permis de réaliser 52 réservations en 16 mois de commercialisation, soit plus de 3 réservations par mois et ce malgré le rejet du quartier par une très grande majorité des prospects.

ILS NOUS FONT CONFIANCE















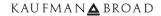
























85, Avenue Pierre Grenier 92 100 Boulogne Billancourt Tél. : 01.86.95.19.20 inovefa.com



Des projets bien fondés.

inovefa.com