



LES FACILITATEURS IMMOBILIERS

SERVICES PROMOTEURS

CONSEIL - MARKETING - COMMERCIALISATION - PARTENAIRES

Valorisons ensemble les biens qui nous rassemblent !



SOMMAIRE

| | |
|----------------------------|------|
| ÉDITO | 3 |
| <hr/> | |
| L'ACCOMPAGNEMENT ONÉO NEUF | 4 |
| CONSEIL | 5 |
| MARKETING | 6 |
| COMMERCIALISATION | 7 |
| PARTENAIRES | 8 |
| <hr/> | |
| LES RÉFÉRENCES | 9-11 |
| <hr/> | |
| TÉMOIGNAGES | 12 |

LE MOT DE JULIEN SALAT,

FONDATEUR ASSOCIÉ D'ONÉO NEUF

Expert en immobilier depuis plus de 10 ans, j'ai créé mon entreprise de commercialisation de biens immobiliers neufs dans le but d'accompagner l'ensemble des promoteurs dans la phase de commercialisation de leurs programmes et de proposer aux acquéreurs un service personnalisé soigné allant de la réservation jusqu'à la livraison, en passant par toutes les étapes intermédiaires.

Au cours de mon expérience dans la commercialisation de biens immobiliers neufs au sein des plus grands acteurs de la promotion immobilière, j'ai pu constater que, bien souvent, certaines structures n'avaient pas en interne tous les outils, ni l'équipe interne dédiée, pour valoriser au mieux leur projet en phase de commercialisation.

La vente de biens immobiliers est un marché en constante évolution marquée par une concurrence accrue. Dans ce contexte, pour répondre au mieux à la demande et aux évolutions du secteur, les promoteurs immobiliers ont besoin de pouvoir s'appuyer sur une équipe performante de professionnels, capable de les accompagner dans toutes les étapes de leur projet.



En créant Onéo Neuf, nous avons pu accompagner plusieurs promoteurs sur la valorisation de programmes immobiliers : nos conseils, notre accompagnement marketing et notre force de vente experte leur ont permis d'atteindre leurs objectifs de vente, d'augmenter leur visibilité, de développer leur notoriété mais également de gagner en performance.

Fort de ce bilan positif, nous avons décidé de formaliser cette offre sur-mesure pour la mettre à disposition de tous les promoteurs souhaitant bénéficier d'un accompagnement professionnel externe personnalisé et engagé, dans un but commun : la réussite de leurs projets immobiliers ! C'est ainsi que chez Onéo Neuf nous proposons désormais à nos partenaires promoteurs toute notre expertise et savoir-faire afin de répondre à leur problématique et leur besoin au quotidien.

Du conseil jusqu'à la commercialisation, en passant par les études de marché, les actions marketing ou encore les relations partenaires, Onéo Neuf offre aux promoteurs toute une palette de services dédiés et un accompagnement sur-mesure.

Valorisons ensemble les biens qui nous rassemblent !

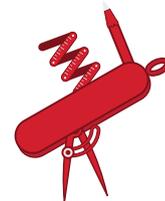
Julien SALAT

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

L'ACCOMPAGNEMENT ONÉO NEUF À DESTINATION DES PROMOTEURS

*Onéo Neuf travaille au quotidien avec la volonté d'apporter toute son **expertise** et sa **performance** au service des promoteurs immobiliers.*

*Une équipe spécialisée propose ainsi un accompagnement à la carte, à chaque étape du projet, décliné autour **des 4 grandes expertises d'Onéo : Conseil, Marketing, Commercialisation, Partenaires.***



CONSEIL

Onéo Neuf réalise une **étude de marché quantitative et qualitative** selon le besoin de chaque programme : analyse du secteur, de la concurrence, identification du cœur de cible, granulométrie (programmation typologie et surfaces), préconisation avant-vente...

L'étude s'appuie sur des outils et des indicateurs vérifiés, provenant de sources spécialisées dans l'immobilier neuf, afin de fournir des informations fiables et facilement exploitables.

Lors de cette phase de pré-lancement, Onéo Neuf met à disposition du promoteur **son expertise et sa connaissance fine du marché** pour réussir cette étape incontournable, à l'origine de tout projet réussi.

Suite à l'étude, Onéo Neuf émet des préconisations :

- **Préconisation avant-vente :**
 - > définition prix m² adapté
 - > types de logements
(compositions, surfaces, annexes)
- **Établissement de la grille de prix du programme** (en collaboration avec le service Commercialisation)
- **Préconisation marketing**

AVANTAGE PROMOTEUR

Cette phase d'expertise est décisive pour le promoteur car elle lui permet de connaître son marché, d'ajuster son offre et de prendre les bonnes décisions avant de lancer une opération qui peut s'avérer coûteuse.

En bref, il s'agit de gagner du temps, limiter les dépenses et minimiser risques !

L'étude de marché, pour quoi faire ?

Pour déterminer la faisabilité d'un projet et définir un programme en parfaite adéquation avec le marché, l'étude peut porter sur :

1_ LE SECTEUR : comment se porte le marché et quelles sont ses perspectives d'avenir ?

2_ LA DEMANDE :

› **Identification du cœur cible** : étude complète des typologies de clients en fonction de la destination du programme (résidence principale, investissement...), des comportements d'achat sur le secteur, des capacités financières déterminant le budget...

› **Granulométrie (programmation typologie et surfaces)** : étude complète des typologies de logements - associé à la surface habitable- les plus recherchés sur le secteur ciblé.

3_ L'OFFRE : exploration de l'offre concurrente (programmes neufs vendus, en cours de commercialisation et à venir) et de l'offre alternative (ancien, locatif, terrain à bâtir).



MARKETING

Pour mener à bien la commercialisation d'un projet, **une équipe d'experts en communication & marketing** (conseil & stratégie, graphisme, conception-rédaction, digital et social media) offre aux professionnels de l'immobilier un accompagnement sur-mesure.

La mission d'Onéo Neuf ? Élaborer et coordonner **un plan de communication efficace et pertinent**, en proposant au promoteur **des outils de communication adaptés à son budget, son secteur et ses cibles**.

De la **stratégie globale** à la **réalisation des actions** de valorisation imaginées ensemble, c'est la garantie pour le promoteur de **réussir le lancement et la commercialisation du programme**

Digital, marketing direct, événementiel, outils de communication... : un large choix d'options s'offre au promoteur pour l'aider à mettre en lumière son programme et générer un maximum de contacts qualifiés.

PHASE DE PRÉ-LANCEMENT

CONCEVOIR LA STRATÉGIE

- Nom, logo et identité graphique de la nouvelle résidence
- Conception-rédaction et éléments de langage (*story-telling* du projet)
- Mini site web dédié au programme
- Teasing réseaux sociaux

PHASE DE LANCEMENT

BÂTIR LA VISIBILITÉ DU PROGRAMME

- Perspectives
- Maquettes
- Création et diffusion de supports de communication (*plaque*, *flyer*)
- Conception d'outils d'aide à la vente (*argumentaire de vente*)
- Community management (*posts réseaux sociaux*)
- Plan media et campagnes digitales (*bannières, Facebook Ads, Google Ads, SEM*)
- Organisation événementielle & commerciale (*animation & street marketing, PLV, espace de vente, événement de lancement, ventes privées*).

AVANTAGE PROMOTEUR

Être accompagné par une équipe experte sur toute la vie du programme afin de maîtriser et d'optimiser le budget marketing dédié.



COMMERCIALISATION

Parce que la **vente en l'état futur d'achèvement** nécessite un **véritable savoir-faire**, Onéo Neuf met à disposition du promoteur une **équipe de vente externalisée performante et experte** pour atteindre les objectifs définis ensemble : performance des réservations, actabilité...

De la définition de la stratégie de vente à la mise en œuvre des actions de commercialisation, Onéo Neuf coordonne l'ensemble de la phase de vente.

La **stratégie commerciale** est adaptée à chaque programme, grâce :

- **À différents canaux de distributions :**

- **Vente assise** : conseiller-vendeur expert dédié à un programme, présence sur site
- **Vente debout** : pré-commercialisation avant les lancements, ventes en continu hors bureau de vente, fin de programme...

- **À une équipe de vendeurs experts**, formés spécifiquement aux **méthodes de vente VEFA** et aux différentes gammes de produits : premium, intermédiaire, primo-accédants, investisseurs... et ce tout au long de leur carrière (*formation initiale et continue, enjeux et évolutions de la réglementation en vigueur dans le secteur*).

De nombreux **outils d'aide à la commercialisation** sont également proposés par Onéo Neuf, constituant un véritable atout pour atteindre les objectifs de vente :

- Espace promoteur en ligne doté d'un accès sécurisé :
 - Reporting et statistiques
 - Suivi des prospects
 - Suivi des ventes de la réservation à la livraison
- Signatures électroniques des contrats de réservation grâce à DOCUSIGN
- Espace de vente virtuel

ONÉO BOOST

Manque de dynamisme dans la commercialisation d'un programme, sensation d'essoufflement côté vendeurs, besoin ponctuel de renforts sur le plan commercial... ?

Onéo Boost, c'est un service d'accompagnement ponctuel pour booster les ventes et re-dynamiser le processus de commercialisation.

AVANTAGE PROMOTEUR

Bénéficier du soutien et du savoir-faire d'une équipe externalisée, formée spécifiquement pour la vente de biens neufs, orientée vers la performance et soucieuse des résultats, tout en restant acteur de sa commercialisation de A à Z.



PARTENAIRES

Forte de plus de 10 ans d'expérience dans le secteur immobilier, l'agence Onéo Neuf sélectionne avec soin **son réseau de partenaires et prescripteurs externes**.

Ce service permet de **diversifier les canaux de distribution** en créant des partenariats ad hoc (*agences, gestionnaires de patrimoine, investisseurs*) **pour dynamiser les ventes :**

- Gestion de la relation avec les partenaires et prescripteurs sélectionnés
- Mise en place d'un outil CRM (*dénonciation, pose d'options et réservations électroniques*)
- Suivi des dossiers par le chargé de prescripteurs jusqu'à l'acte authentique

AVANTAGE PROMOTEUR

Découpler sa force de vente grâce à un réseau solide, une organisation maîtrisée et un suivi rigoureux.

ESPRIT VILLAGE

SEYSSUEL

LOCALISATION :

Seyssuel (69)

NOMBRE DE LOTS :

20 logements + Vente en Bloc 25 lots

COMMERCIALISATION :

Lancement commercial les 7 et 8 novembre.
7 réservations le week-end du lancement.
Taux de pré-commercialisation atteint
en 3 mois. 40% du CA réalisé en 1 mois.



Onéo Neuf – Services Promoteurs
assure toutes les étapes du projet :
Conseil, Marketing, Commercialisation,
Partenaires.

JARDIN SECRET

VIENNE



LOCALISATION :

Vienne (38)

NOMBRE DE LOTS :

26 logements

COMMERCIALISATION :

En cours, avec un rythme de 3 réservations par mois.



Onéo Neuf – Services Promoteurs assure les étapes Marketing et Commercialisation..

COTÉO

LES ROCHES DE CONDRIEU

LOCALISATION :

Les Roches de Condrieu (69)

NOMBRE DE LOTS :

23 logements

COMMERCIALISATION :

Reprise de la commercialisation et nouveau lancement commercial en décembre 2020 qui a permis d'atteindre le taux de pré-commercialisation en 2 mois.
Démarrage des travaux en mars 2021.



Onéo Neuf – Services Promoteurs assure les étapes Conseil, Marketing et Commercialisation.

TÉMOIGNAGES

3 QUESTIONS À...



VINCENT GOBBA,

Biens Sûrs (Vienne)

Pourquoi avoir fait le choix de travailler avec Onéo Neuf pour votre programme immobilier ?

Parce que la vente VEFA (vente en l'état futur d'achèvement) nécessite un savoir-faire spécifique et une véritable expertise, et parce que notre entreprise n'était pas dotée en interne d'une force de vente structurée pour suivre la commercialisation du projet de A à Z.

L'accompagnement d'Onéo Neuf a-t-il répondu à vos attentes ?

Onéo Neuf sait s'occuper de tout,

du lancement d'un programme neuf en utilisant les supports de communication adaptés, en passant par l'organisation régulière d'événements commerciaux, jusqu'à la signature notaire. Nous avons eu pleine confiance en Julien Salat et son équipe pour mener à bien notre projet et atteindre nos objectifs : la mission a été remplie !

Pour vous, Onéo Neuf, c'est :

Réactivité, savoir-faire, bienveillance.

SERGE GRECO,

Home Développement (Mions)

Pourquoi avoir fait le choix de travailler avec Onéo Neuf pour votre programme immobilier ?

Nous avons rencontré Julien Salat dans le cadre de la commercialisation de nos différents programmes en cours : un projet de construction de maisons individuelles en clos et la réalisation de 3 bâtiments tertiaires sur l'Est Lyonnais. Nous n'étions pas suffisamment nombreux en interne pour assurer la commercialisation, et assurer tout le marketing et la communication liés à ces programmes.

L'accompagnement d'Onéo Neuf a-t-il répondu à vos attentes ?

La réussite a été complète. L'équipe Onéo Neuf fait désormais partie intégrante de notre développement : nous confions en effet toutes les études de projet, le marketing ainsi que la gestion du service commerciale à Onéo Neuf. Julien Salat et son équipe sont pour nous un véritable atout pour la réussite de nos futurs programmes.

Pour vous, Onéo Neuf, c'est :

Confiance, expertise et réussite.



ONÉO NEUF
04 78 21 07 51 / 06 71 50 52 99
CONTACT@ONEO-NEUF.FR
11 RUE DU 8 MAI 1945 MIONS



WWW.ONEO.FR