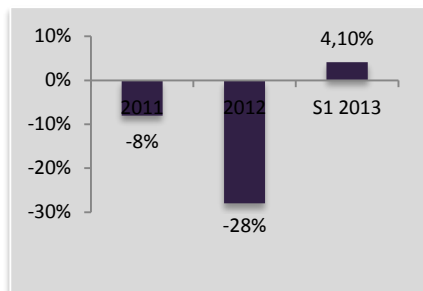


du neuf dans la vie des français

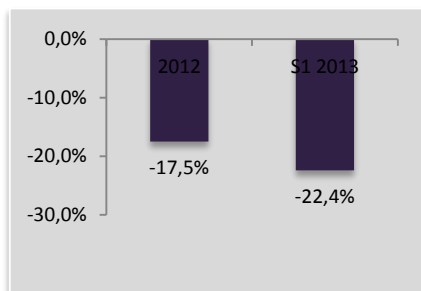
Paris 24 sept. 2013

Contexte du marché immobilier neuf

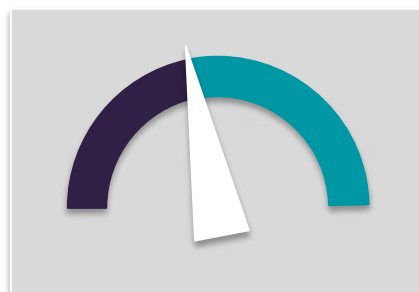
Pause ou redémarrage de l'activité ?



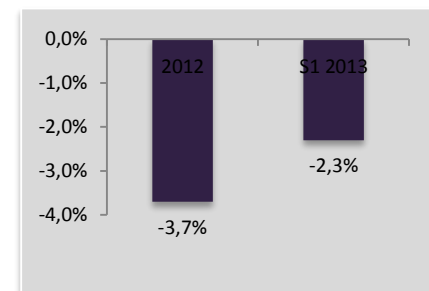
Evolution des ventes



Evolution des mises en ventes



Les stocks représentent à fin S1 2013 13,8 mois de commercialisation contre 11,3 mois à fin 2012



Evolution des prix

A qui s'adresse Immobilier Stock Exchange ?

*Promoteurs immobiliers, agents immobiliers,
conseils en gestion de patrimoine*



Promoteurs immobiliers

2 488 sociétés de +
1 salarié*



19 729
collaborateurs



Agents immobiliers

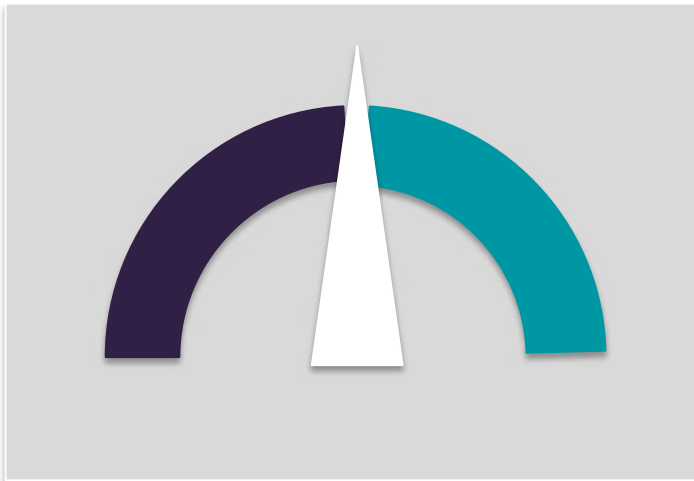
38 611 sociétés de
+ 1 salarié



113 254 collaborateurs*

A quel besoin répond Immobilier Stock Exchange ?

La vente prescrite premier canal de distribution de l'immobilier neuf



Part des ventes via prescripteurs : 50%



Turnover portefeuille prescripteurs : 75%



*Département
Opinion et
Stratégies
d'Entreprise*



*immobilier-
stock-exchange*.FR

Du neuf dans la vie des Français

Septembre 2013



1 | La méthodologie

Etude réalisée pour : **Immobilier Stock Exchange**

Echantillon : Echantillon de **1001** personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.
La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.

Mode de recueil : Les interviews ont eu lieu par questionnaire auto-administré en ligne (CAWI - Computer Assisted Web Interviewing).

Dates de terrain : Du 4 au 6 septembre 2013.

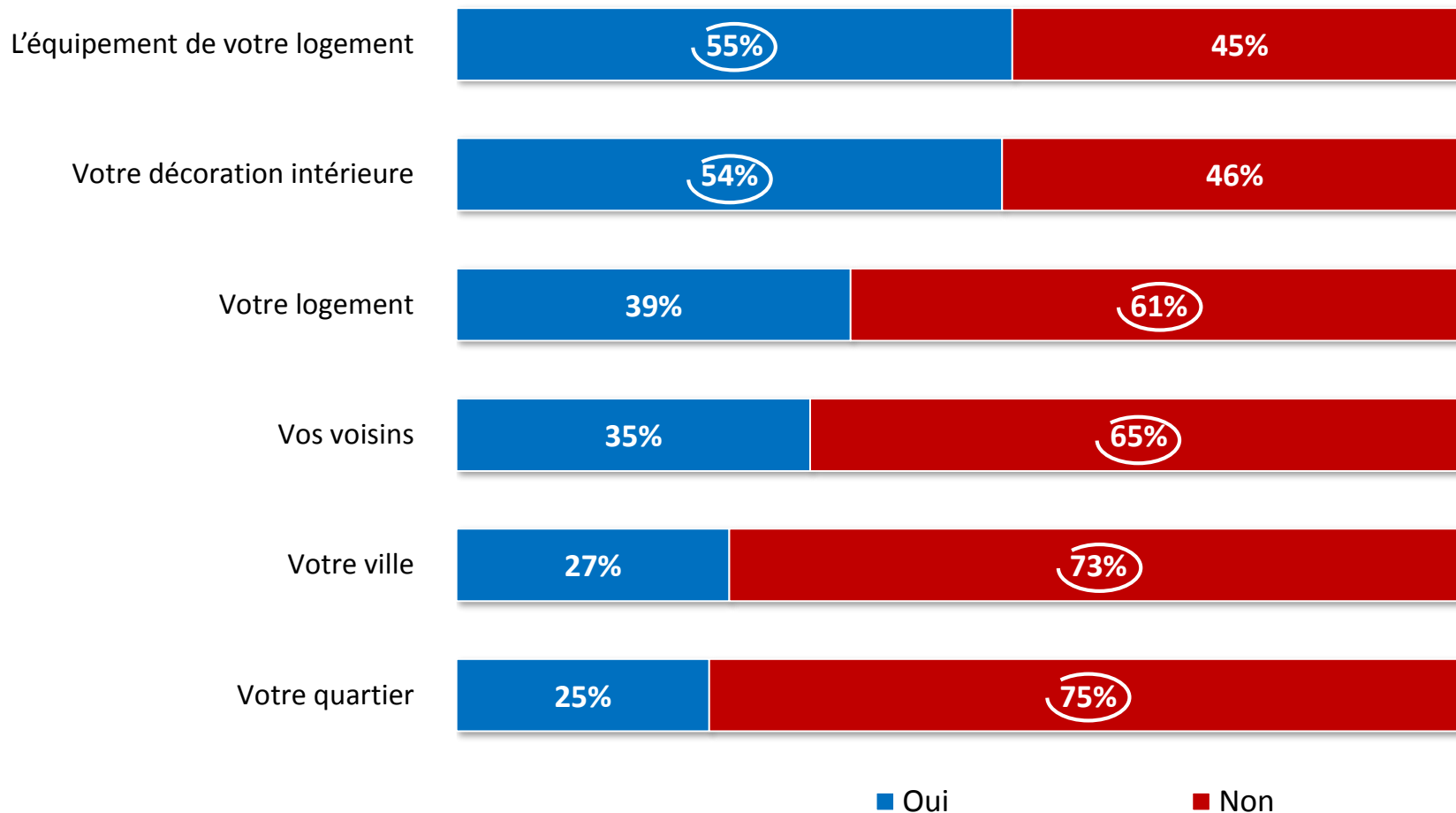


2 | Les résultats de l'étude



A | Les Français et l'envie de neuf

Question : Si vous en aviez la possibilité, que changeriez-vous dans votre cadre de vie ?

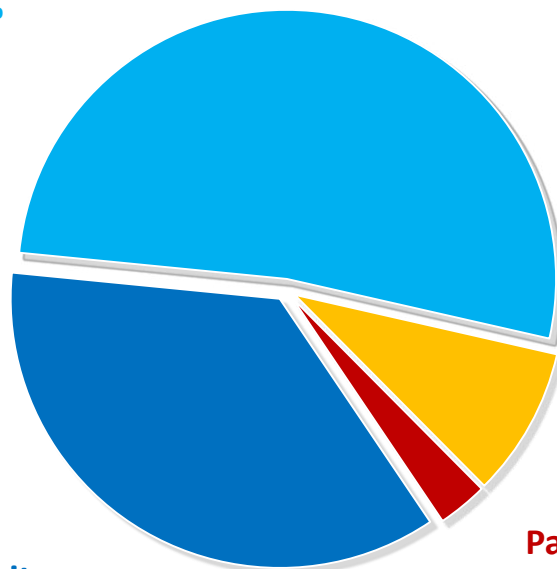


Question : Diriez-vous que vous êtes satisfait ou non de votre logement actuel ?

TOTAL Satisfait
88%

Assez satisfait
52%

Très satisfait
36%



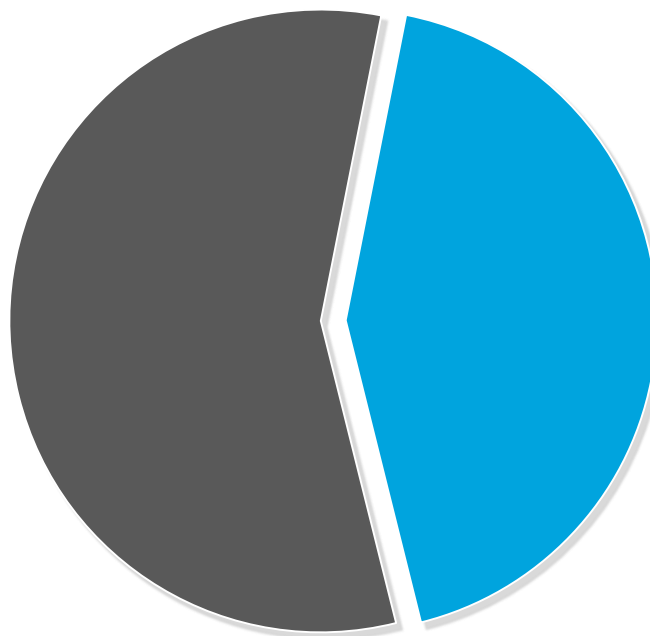
Peu satisfait
9%

**Pas du tout
satisfait**
3%

**TOTAL
Pas satisfait**
12%

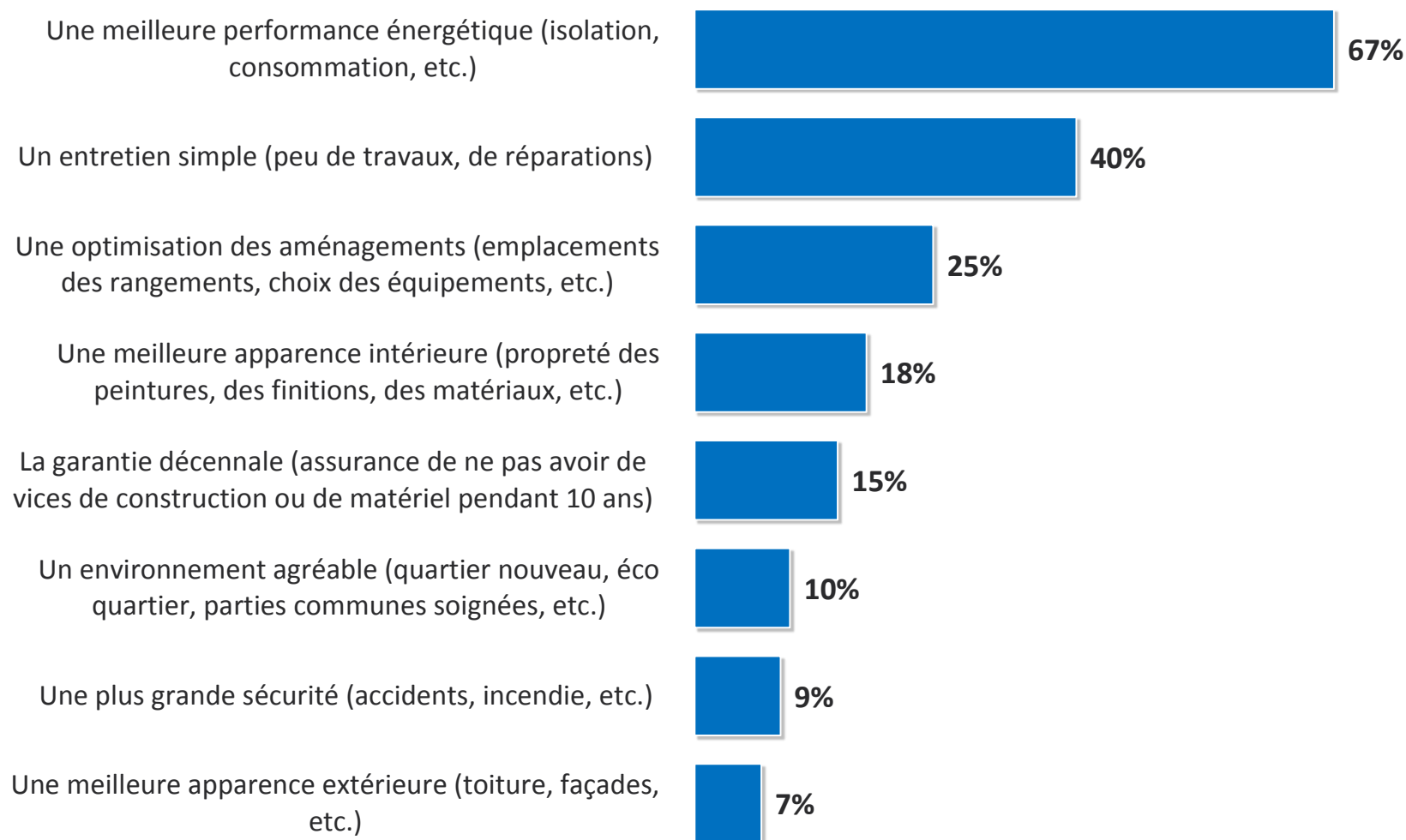
Question : Quel est votre idéal de logement ?

Un logement neuf
57%



Un logement ancien
43%

Question : Selon vous, quels sont les principaux avantages à vivre dans un logement neuf ?



Question : D'une manière générale, à surface égale et dans le même quartier, quel est selon vous le bien immobilier le plus cher ?

Un bien immobilier neuf
71%



Un bien immobilier ancien
29%

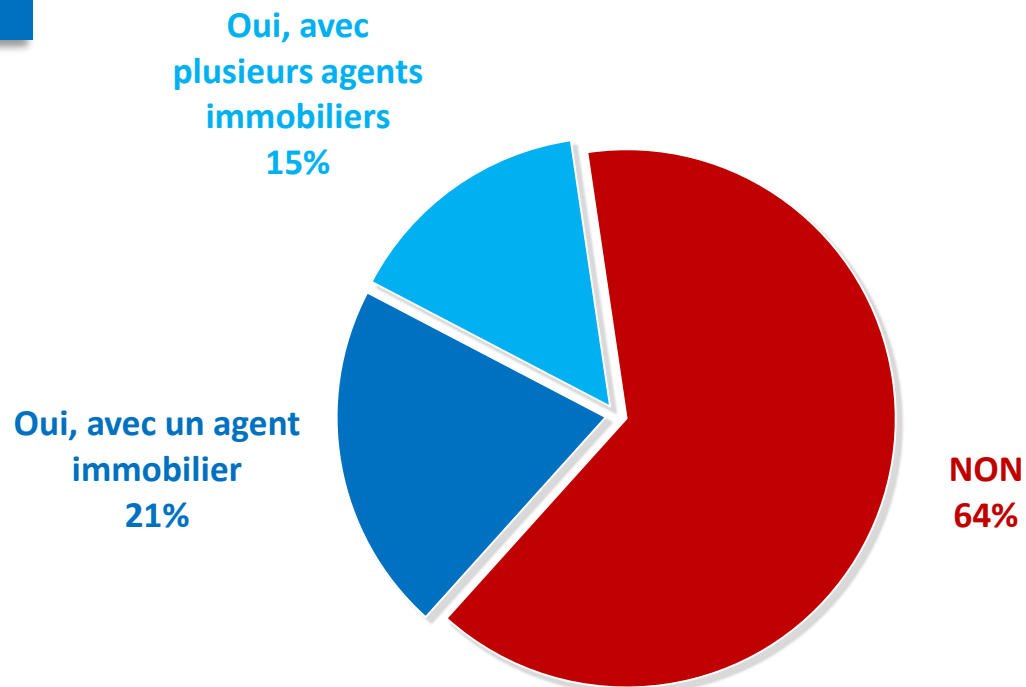


B | Les agents immobiliers et le neuf

Le recours aux services d'un agent immobilier au cours des cinq dernières années

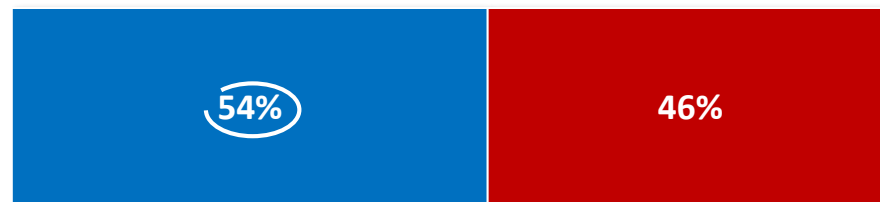
Question : Au cours des cinq dernières années, avez-vous utilisé les services d'un ou plusieurs agents immobiliers (vente, achat, location) ?

TOTAL Oui
36%



Question : Cet agent immobilier vous a-t-il proposé ?

L'achat d'un bien immobilier ancien



L'achat d'un bien immobilier neuf

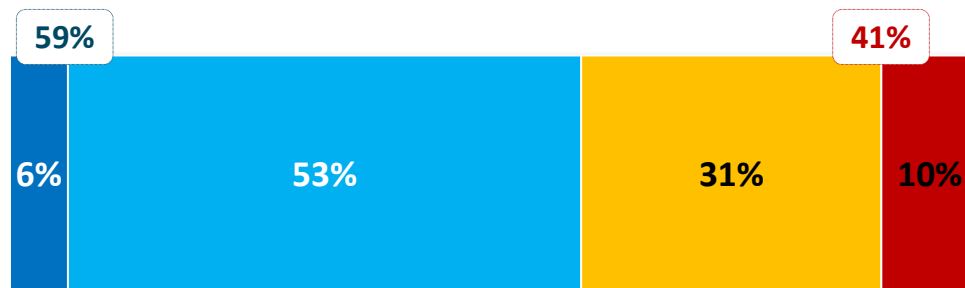


■ Oui

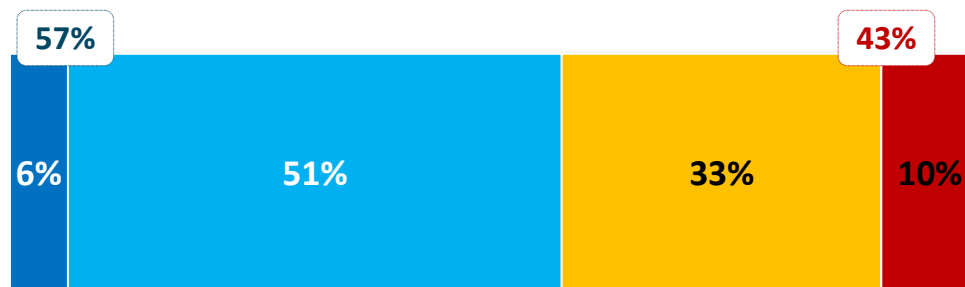
■ Non

Question : D'une manière générale, faites-vous confiance ou pas confiance aux agents immobiliers pour ... ?

Vendre des biens immobiliers neufs



Vendre des biens immobiliers anciens



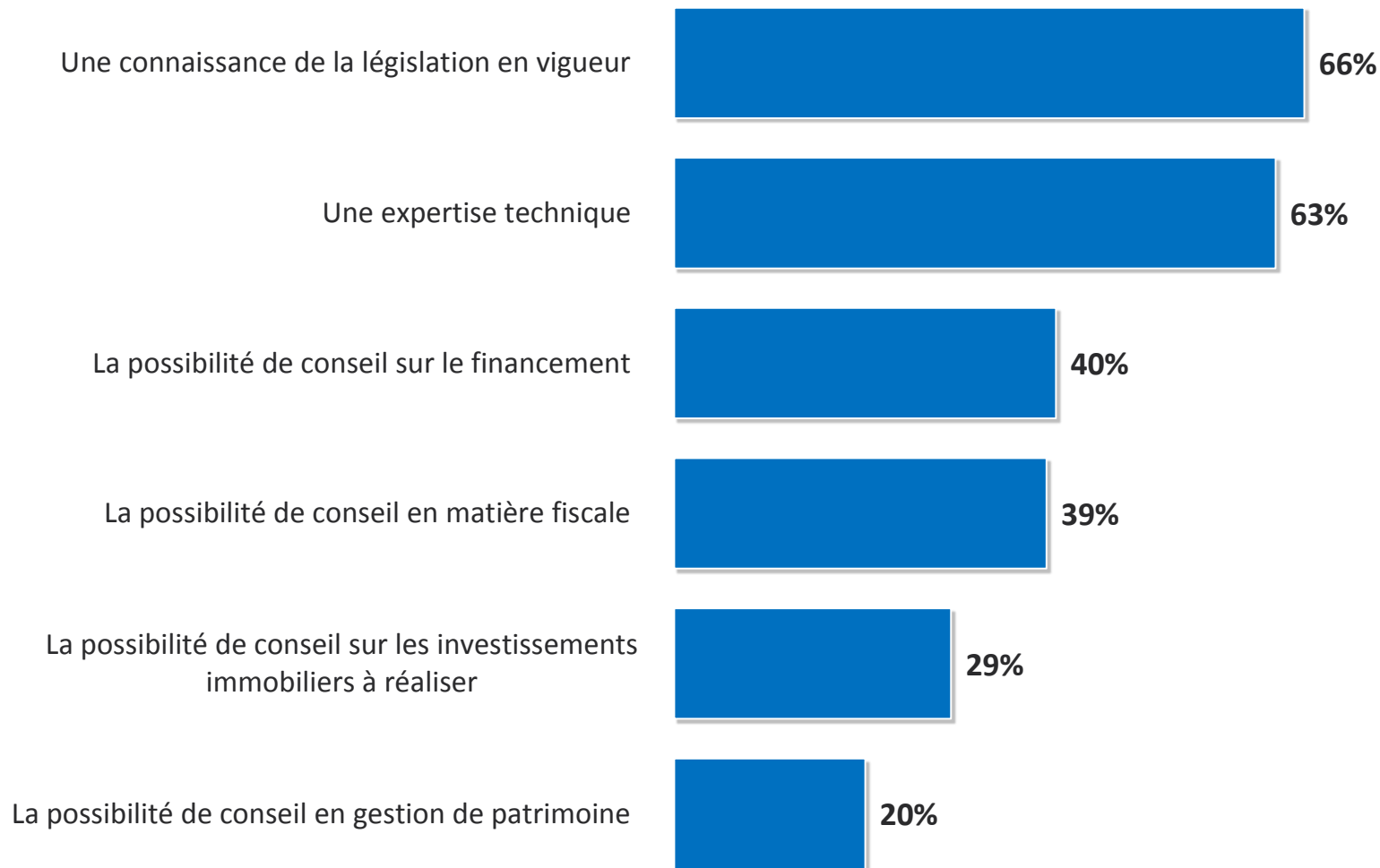
■ Tout à fait confiance

■ Plutôt confiance

■ Plutôt pas confiance

■ Pas du tout confiance

Question : Plus précisément, quelles sont les trois premières compétences dont vous souhaiteriez que les agents immobiliers disposent en ce qui concerne les biens immobiliers neufs ?



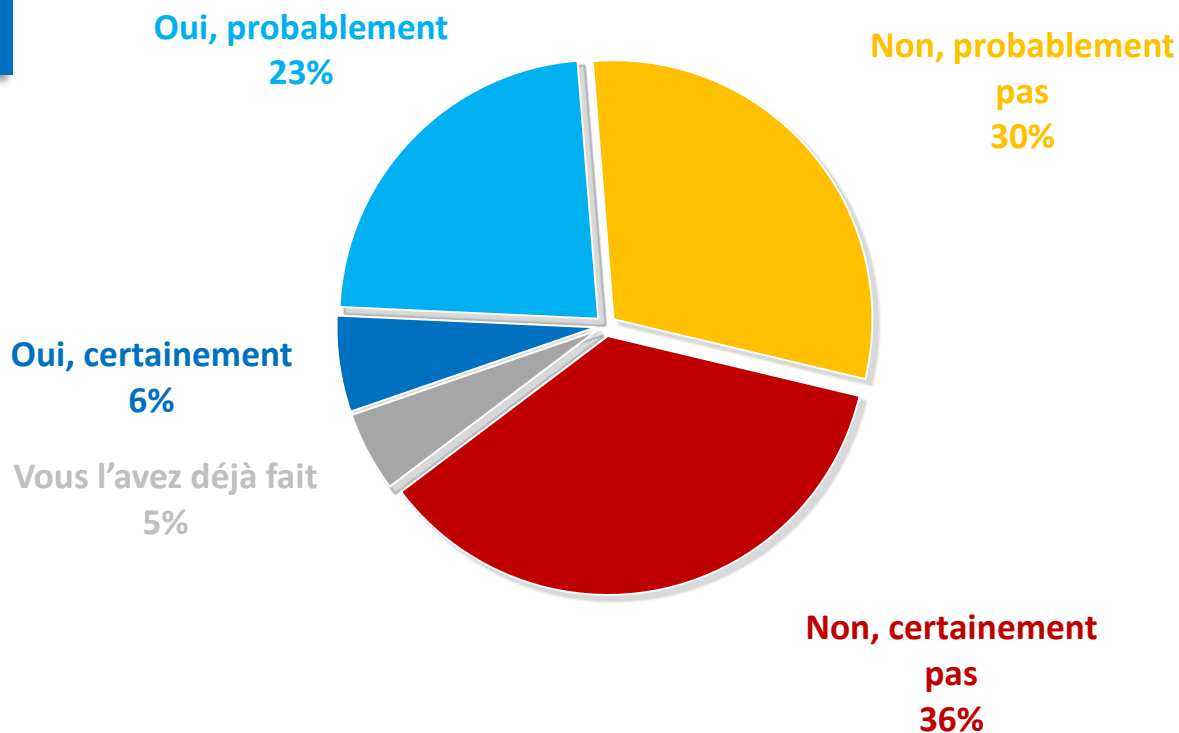
(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner trois réponses



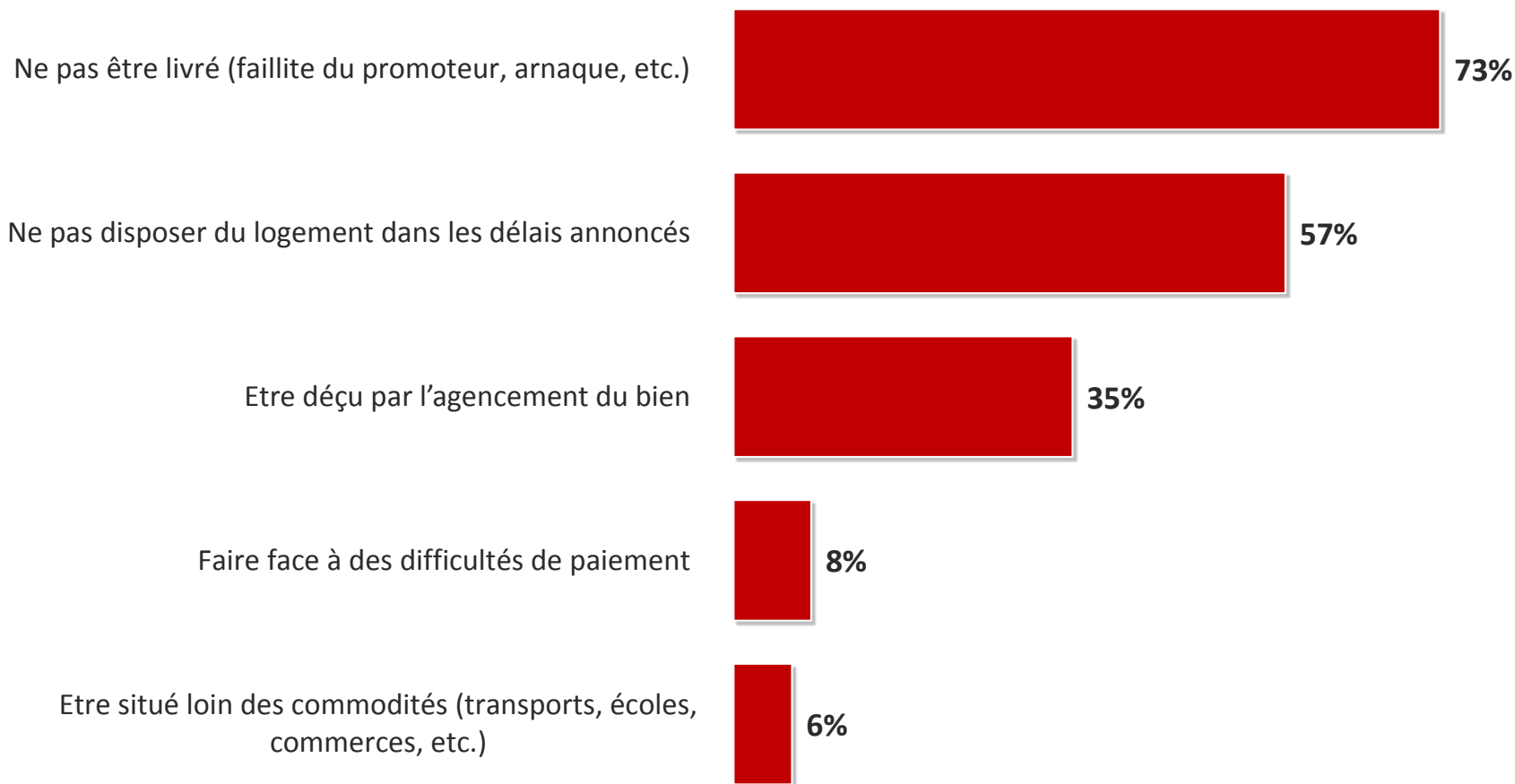
C | L'immobilier neuf sur plan

Question : Vous personnellement, seriez-vous prêt à acheter auprès d'un agent immobilier un bien immobilier neuf sur plan, c'est-à-dire avant qu'il ne soit construit ?

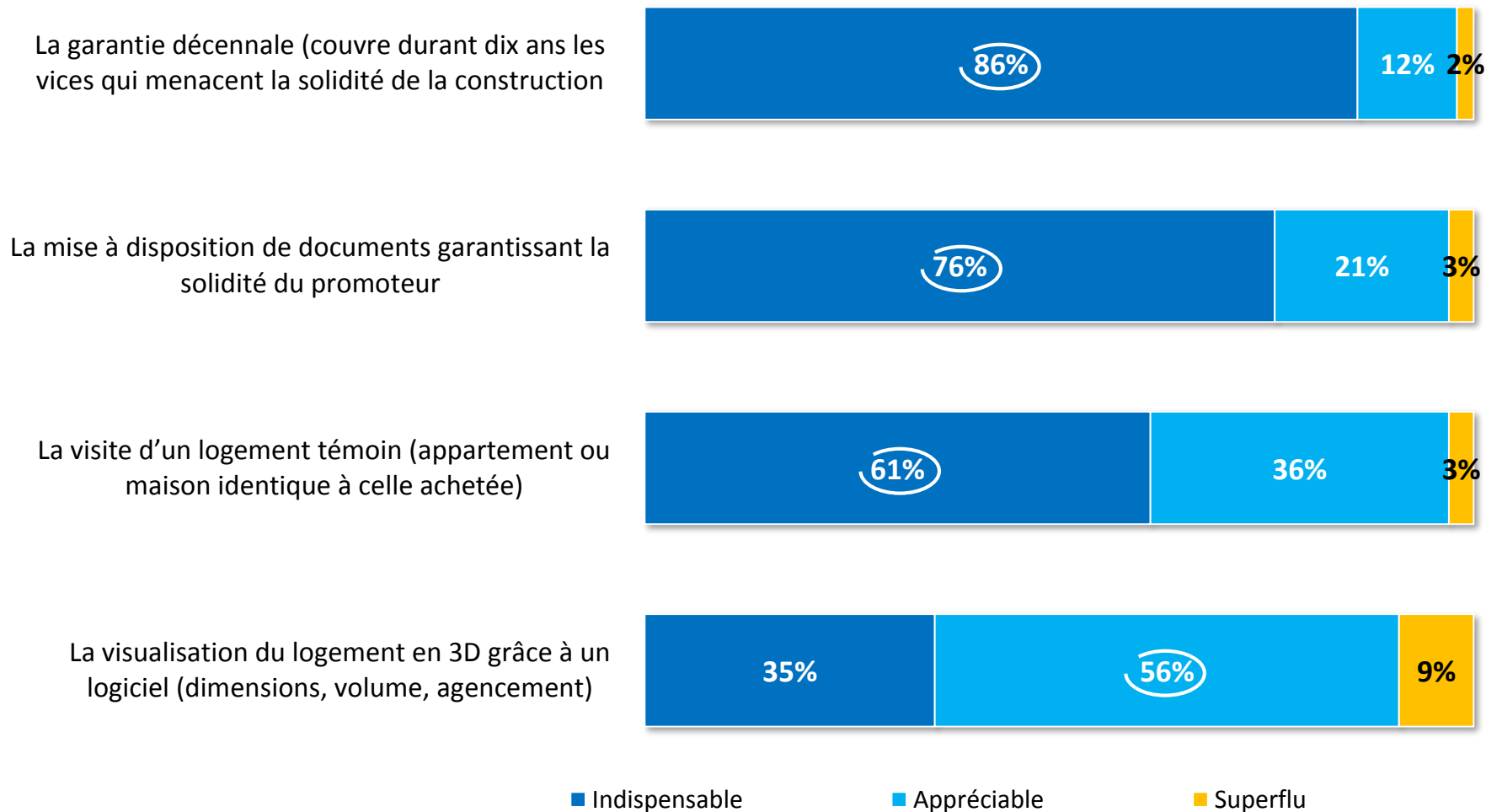
TOTAL Oui
29%



Question : Selon vous, quels sont les principaux risques de l'achat d'un bien immobilier neuf sur plan ?



Question : Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier neuf sur plan, diriez-vous que chacun des éléments suivants est... ?



Notre lecture de l'enquête

- Les français plébiscitent le logement neuf, un marché sur lequel les agents immobiliers sont largement absents
- Les français attendent de la compétence de la part des agents immobiliers notamment dans les domaines du financement et de la fiscalité.

ISE Académie

2 webconférences par mois

4 thématiques : logement – juridique et fiscal – financement - marketing



PROMOTELEC



Les webconférences Immobilier Stock Exchange permettent une interaction directe entre un speaker et les professionnels de l'immobilier.

meilleurtaux.com
NOS EXPERTS À VOS CÔTÉS

CAFPI 0%
Prêts Immobiliers
N°1 des Courtiers



CRÉDIT FONCIER

Les utilisateurs d'Immobilier Stock Exchange retrouvent en archives l'ensemble des webconférences



ActuSITE

e⁺prospects



Clients ...

Nos clients sont les promoteurs qui nous paient un abonnement fonction du nombre de programmes qu'ils mettent en ligne

Depuis la mise en ligne de la plateforme en exploitation depuis le mois de juin 2013, Immobilier Stock Exchange a volontairement limité son développement commercial au Languedoc Roussillon afin de démontrer la capacité à faire cohabiter plusieurs promoteurs immobiliers présents sur un même marché



Témoignages clients à retrouver sur immobilier-stock-exchange.fr

Clients ...

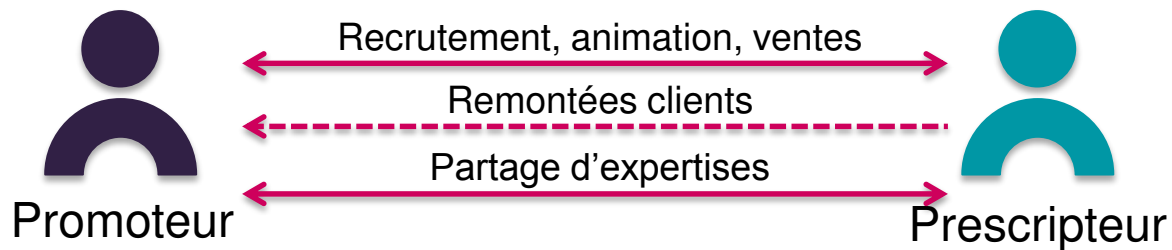
Objectif au 31/12/2014 :

750 programmes représentant environ 15% des programmes immobiliers en cours de réalisation à cette date sur l'ensemble du territoire

Renforcer la plateforme comme outil de pilotage de l'activité commerciale de nos utilisateurs.

Pour conclure

Une place de marché 2.0, c'est fait pour ...



Merci !