Immobilier confidentiel

www.iconfidentiel.org

Pour ceux qui cherchent

Acheteur, locataire

Pour ceux qui veulent les rencontrer

Propriétaire, agence, notaire
Administrateur de biens

Moteur de Recherche spécialisé

Mandats de recherche assistés
Mises en relations confidentielles

Sommaire

Acheteur, locataire
Propriétaire
Agence, notaire,
Administrateur des biens
Professionnel du haut de gamme
Vous ne faites pas cela tous les jours
Le saviez-vous ?
Le bon profil
Le bon client
Des annonces, des alert-mails. Oui mais
Google, un monstre et pourtant
Mandat de recherche assisté par ordinateur
Que valent vos petites annonces
Comment ça marche acheteur, locataire
Comment ça marche professionnel, propriétaire

Trouvez ce qu'il vous faut

Acheteur, locataire

Vous cherchez.

Vous souhaitez trouver une solution, la meilleure possible, et vous explorez différentes pistes. Vous voulez le faire au moindre coût, sans être ennuyé par des contacts inopportuns.

Avez-vous pensé à déposez une annonce dynamique ?

Il s'agit d'une annonce spéciale confiée à un automate pour être communiquée aux Offreurs.

Vous êtes alertés si les Offreurs jugent que les biens qu'ils vendent ou gèrent peuvent vous satisfaire, mais aussi, ne l'oubliez pas, que votre profil leur convient. Vous touchez ainsi aussi bien les propriétaires en directs que les agences, les notaires et les administrateurs de biens.

Vous n'êtes jamais identifié. Une interface privée vous permet de gérer votre demande et vos contacts. Vous restez anonyme aussi longtemps que vous le souhaitez.

C'est vous qui décidez.

Propriétaire

Vous faites vos transactions seul, discrètement. C'est à vos conditions et sans frais.

Si vous vendez, vous ne voulez pas voir défiler chaque week-end une cohorte de voyeurs. Vous ne voulez pas être dérangé durant des semaines par des appels téléphoniques sans valeur, ou tardifs.

Si vous louez, c'est encore bien plus difficile et risqué. Il vous faut sélectionner les candidats sereinement, sur le long terme, selon vos critères, afin d'éviter les problèmes ultérieurs.

Les petites annonces classiques vous coûtent cher et elles ne vous épargnent pas ces risques.

Ne rêvez-vous pas de faire tout cela tranquillement, à votre guise et sans soucis ?

C'est vous qui choisissez.

Recevez des contacts qualifiés

Agence, notaire

Vous souhaitez travailler dans de meilleures conditions.

L'idéal pour vous serait d'être **mis en relation à bon escient**, avec des demandeurs qui valent une attention particulière.

Vous souhaitez maîtriser vos frais d'annonce et publier vos offres facilement, tout en restant discret sur vos opportunités.

Inscrivez-vous sur notre moteur de mises en relations.

A l'identique d'un moteur de recherche de type Google, vos offres sont référencées et rapprochées sans cesse avec les recherches de demandeurs.

Vous êtes averti dès qu'un sujet pertinent se présente et vous choisissez les clients qui vous conviennent.

C'est vous qui déclenchez la première mise en relation, avec la confidentialité que vous souhaitez.

Vous gérez vos offres et vos relations simplement.

www.iconfidentiel.org

Administrateur de biens

La location est un métier difficile et peu rémunérateur au regard de ce qui se fait dans les transactions. Il y a beaucoup de travail et les demandeurs sont légion.

Louer selon les directives qui vous ont été confiées en vous assurant de moindres soucis potentiels nécessite un **jugement précis des candidats**.

Se serait parfait si vous pouviez le faire avec des niveaux de confidentialité sous votre contrôle, en filtrant la grande masse des demandes pour ne ressortir que ce qu'il vous faut.

Si vous pouviez aussi réduire le budget de vos annonces et les coûts de sélection, que feriez-vous ?

Simplifiez-vous la vie.

Professionnel du haut de gamme

Vous gérez des biens importants. Pour vous la confidentialité est de règle.

Vous souhaitez réaliser des transactions avec des investisseurs sélectionnés, au profil qualifié, sans dévoiler vos meilleures opportunités à vos concurrents.

S'il était possible qu'on vienne vous voir uniquement pour les bonnes affaires, sans publicité, que feriez-vous ?

Etudiez bien notre solution, elle est pour vous.

Voici autrement plus discret.
www.iconfidentiel.org

Ne passez pas à côté

Vous ne faites pas cela tous les jours

Acheteur, locataire

Un choix immobilier c'est toujours important dans une vie. Vous ne faites pas cela tous les jours.

Etes-vous sûr d'avoir tout mesuré et d'avoir mis toutes les chances de votre coté ?

Vous n'hésitez pas à jouer quelques €uros au loto. Ici qu'avez vous décidé de faire ?

Choisissez.

Le saviez-vous

Acheteur, locataire,

Le choix de votre logement est trop important pour que vous continuiez à ignorer ceci.

Les petites annonces et les sites Internet ne reflètent qu'une partie du marché. Beaucoup de transactions immobilières très intéressantes se font hors annonces. Pourquoi ?
Lorsque vous êtes sur le point d'acheter ou de louer, vous êtes concentré sur votre recherche. Vous êtes-vous mis à la place de celui qui détient les clés de ce que vous recherchez ?

Si le propriétaire vend, il entend négocier avec un acheteur qui lui semble engagé et qui dispose de moyens suffisants. S'il loue, il souhaite louer à un locataire solvable, sans risques potentiels.

L'agence immobilière a d'autres soucis. Pour éviter les récupérations de la part de ses concurrents, elle protège son commerce et reste discrète. Si elle n'a pas de contrat exclusif, elle passe des annonces simplifiées, avec des objets connus ou difficiles. Les annonces sont chères et pèsent lourd dans son budget. Pour sa notoriété elle publie quelques annonces avec de belles maisons. Mais elle préférera garder en secret ses plus belles opportunités pour une clientèle sérieuse, au profil sûr, qui respectera son travail.

La discrétion est encore plus élevée avec les notaires, les banquiers, les experts.

Dans tous les cas, propriétaires et professionnels ne souhaitent pas perdre de temps avec des personnes n'ayant pas le bon profil ou les moyens, avec des personnes non réellement engagées, et encore moins avec des voyeurs ou des gens incorrects.

Que faut-il faire pour entrer dans le cercle des privilégiés?

Etablissez un mandat de recherche anonyme.

Sans vous dévoiler, présentez-vous avec soin pour obtenir le crédit et la considération que vous méritez. Déclarez-vous acheteur ou locataire intéressant.

Autrement dit, dites-en suffisamment mais pas plus, pour que l'on ait envie de vous en dire plus.

Vous allez simplifier la vie des propriétaires et des professionnels. Ils vont vous privilégier et vous réserver les meilleures affaires.

Faites-le maintenant, donnez-vous les moyens et prenez votre temps.

Vous serez en position idéale pour ne rien rater.

Faites le ici

www.iconfidentiel.org

Pas facile d'être bien perçu

Le bon profil

Acheteur, locataire,

Le marché de l'immobilier en France est demandeur. Il y a trop de demandeurs par rapport aux offres.

Pour les bonnes affaires, les 1ers contacts sont uniquement réservés aux meilleurs profils.

Présentez votre bon profil.

Le bon client

Acheteur, locataire

Nous nous efforçons de vous apporter un service gratuit.

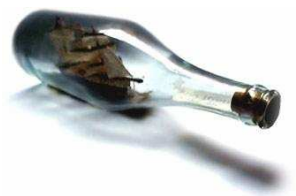
Mais ne dit-on pas que ce qui est gratuit ne vaut rien. Alors faut-il faire une différence ?

Oui. Il y a en effet client et client.

Un offreur prêtera une attention particulière au prospect qui n'hésite pas à s'engager.

Choisissez l'option prioritaire ***

Déclarez-vous digne d'intérêt.



Des annonces, des alert-mails. Oui mais

Acheteur, locataire,

Pour qu'un offreur puisse lire votre demande, il faut qu'il ait la chance de la trouver et l'envie de la lire, là où elle est. Elle est, pour lui, noyée dans une multitude de médias ou de sites encombrés.

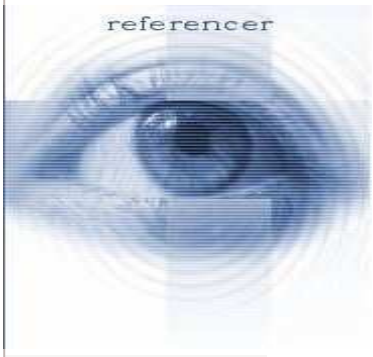
Saviez-vous par ailleurs que les alert-mails que vous placez sur tel ou tel site d'annonces sont automatiques, sans vraie intelligence sélective.

En définitive, c'est comme si votre annonce et vos alert-mails étaient des bouteilles à la mer lamentablement échouées et bloquées sur un îlot, livrées seulement au grand hasard d'une lecture, ou d'un process aveugle d'un ordinateur.

Ne serait-ce pas mieux si votre annonce était dynamique, c'est à dire jamais échouée, qu'elle soit perpétuellement active et dirigée vers des offres nouvelles pour être analysée, que les Offreurs, des êtres humains, décident de l'opportunité de vous prévenir pour entrer en contact avec vous.

La différence est fondamentale n'est-ce pas ? Nous pouvons vous en parler puisque nous avons inventé ce concept pour vous.

Passez des annonces actives.



Vous dites « référencer »

Google, un monstre et pourtant

Pourquoi donc Google n'est-il pas en mesure de vous trouver ce qu'il vous faut ?

Tout simplement parce qu'il ne fait rien sans référencement.

Mais c'est quoi exactement un référencement ?

C'est tout simplement mettre tous les éléments descriptifs d'un sujet dans une base de données pour qu'on puisse le « percevoir », c'est à dire le trouver et juger sa pertinence en fonction de ce qu'on recherche.

C'est encore trop compliqué ?

Vous savez, chercher et trouver, vous le faites tous les jours sans vous en rendre compte. Quand vous cherchez vous vous mettez en éveil pour essayer de percevoir le sujet que vous imaginez être comme ceci ou comme cela, en espérant qu'il est bien là ou vous cherchez.

Pour Google c'est pareil, il se met en éveil pour essayer de percevoir un contenu qu'il pense avoir dans sa base. Si sa base ne l'a pas il ne trouvera pas, et pour essayer d'avoir tout dans sa base, il référence tout ce qu'on lui propose sur le Web.

Autant vous dire qu'il travaille beaucoup et sans arrêt en généraliste non spécialisé. Pas étonnant donc de recevoir 50 000 000 de réponses à une requête sur l'immobilier.
Trop d'informations ce n'est pas de l'information.

Demandeur, si on ne vous montre pas les biens immobiliers que vous cherchez, et bien comme pour Lagardère, ce sont les biens immobiliers qui viendront à vous, mais à deux conditions.
1. Que vous vous référenciez dans notre moteur de recherche spécialisé, non pas en pages web comme Google, mais en « contenu Immobilier organisé »

2. Que des requêtes également « organisées » et des analyses de pertinence soient faites pour vous trouver.

Offreur, si vous souhaitez rencontrer des demandeurs, *référencez vos biens dans notre moteur* de recherche spécialisé et la relation s'établira automatiquement, sous votre contrôle, dès qu'une opportunité se présentera.

Autrement dit, si vous voulez qu'on vous trouve, faites-le savoir.

Référencez-vous.

Un Autrement

Mandat de recherche assisté par ordinateur

Acheteur, locataire

En termes juridiques, un mandat de recherche est un contrat réservé à une profession réglementée. Vous confiez à un professionnel le soin de trouver ce que vous recherchez.

Le contrat qu'il vous propose est très souvent contraignant. Vous devez bien peser le pour et le contre avant de signer.

Mais au fait quand vous êtes sur Internet, que demandez vous à Google et aux autres moteurs de recherche ? Ne serait-ce pas également un « mandat de recherche » ! Bien sûr que oui.

Immobilier Confidentiel réalise ce mandat de recherche de la même manière, à la différence près qu'il est spécialisé et pour vous sans contrainte ni commission.
Il s'arrête quand vous êtes en contact avec l'Offreur et que vous vous débrouillez entre vous sans intermédiaire onéreux.

Nous cherchons pour vous.

Que valent vos petites annonces ?

Vendeur, loueur

Vos petites annonces valent ce que vous les avez payées !

Mais ont-elles toutes les chances d'être lues. Difficile de répondre.

En fait la publication coûte cher et elle vous expose à des contacts aléatoires en quantité et en qualité, avec des effets secondaires d'exposition aux concurrents ou aux voyeurs.

Ne pas en faire est inimaginable, mais le faire différemment, y avez-vous pensé ?

Immobilier Confidentiel exploite une innovation que vous pouvez regarder de plus près, vous y verrez un certain intérêt. A l'usage vous constaterez … un intérêt certain !

Référencez autant de biens que vous le voulez pour le prix d'une annonce.

Réalisez des annonces vivantes attractrices de contacts filtrés.

Essayez un autrement.

Déposez, référencez

Comment ça marche, acheteur, locataire

Référencez votre demande et votre profil en 5 minutes.

1. Présentez votre profil, sans en dire de trop, faites le bien

2. Précisez ce que vous recherchez

3. Attendez les demandes sélectionnées de mise en relation

4. Recevez des propositions très qualifiées par lecture humaine

5. Lors des échanges, décidez quand vous voulez vous dévoiler

6. Vous êtes averti par votre messagerie.

7. Vous gérez votre demande et vos relations via une interface anonyme

C'est gratuit.

En option "Prioritaire", vous versez une somme symbolique pour certifier votre profil *** . Cette somme vous est remboursée par l'Offreur lors de la conclusion.

Ce geste multiplie par 10 vos chances. Vous recevez les meilleures offres avec la plus grande attention. L'Offreur vous rembourse lors de la conclusion.

C'est totalement confidentiel et serein. C'est vous qui décidez des relations.

Déposez votre annonce
www.iconfidentiel.org

Comment ça marche, professionnel, propriétaire

Ouvrez un compte pour gérer une ou plusieurs affaires.

1. Présentez-vous, confidentiellement ou non

2. Déposez vos meilleures offres en synthèse ou en détail

3. Attendez que le moteur relève pour vous les potentiels de prospects filtrés

4. Sélectionnez sur dossier vos prospects profils et demandez la mise en relation

5. Vous êtes averti par votre messagerie.

6. Vous gérez vos offres et toutes vos relations, via une interface professionnelle

C'est payant, mais à quel prix !

En option abonnement, vous placez autant d'annonces que vous le souhaitez. Vous entrez en relation avec des profils sérieux et engagés.

C'est totalement confidentiel et sûr. C'est vous qui choisissez vos Clients sur profils.

Référencez vos offres
www.iconfidentiel.org