



Pour ceux qui cherchent

Acheteur, locataire

Notre Moteur Spécifique :

- recherche pour vous
- vous mets en relation confidentielle avec des Propriétaires et des Professionnels, sans vous dévoiler.

Sommaire

Acheteur, locataire
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
Comment ça marche acheteur, locataire

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 déposer 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.





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 côté ?

Vous n'hésitez pas à jouer quelques euros 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 1^{ers} 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.

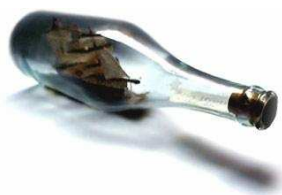
Mais ne dit-on pas que ce qui est gratuit ne vaut rien. Alors faut-il faire une différence ?

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

Choisissez l'option Annonce Dynamique Prioritaire ***

Oui. Il y a en effet client et client.

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 flot, 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.

Acheteur, locataire, si on ne vous montre, ou si vous ne trouvez 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.

Autrement dit, si vous voulez qu'on vous trouve et qu'on vienne vous voir, faites vous connaître ici, dans un moteur spécifique de recherche et de mise en relation.

Référez-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.



Déposez, référencez

Comment ça marche

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

Choisissez :

- L'Annonce Dynamique gratuite.
- ou
- L'Annonce Dynamique **Prioritaire** gratuite

Cette option à l'avantage de démultiplier l'action du moteur de recherche et de vous présenter de façon bien plus crédible.

Vous certifiez votre profil *** et votre engagement en versant une somme symbolique remboursée par l'Offreur lors de la conclusion.

Ce geste multiplie par 10 vos chances. Pour l'Offreur c'est une confirmation de votre sérieux. Vous recevez les meilleures offres avec la plus grande attention.

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

Déposez votre annonce
www.iconfidentiel.org

Immobilier Confidentiel
www.iconfidentiel.org

Innovation exploitée par la société
Ibu1
6b rue de l'Industrie
68360 Sultz

