

# CAPIFRANCE : Des ventes « privées » dans l'immobilier

**Bien connues dans le monde du prêt-à-porter ou des voyages, les ventes de type « privées » gagnent désormais le monde de l'immobilier ! Une nouvelle tendance qu'a su anticiper le réseau CAPIFRANCE en lançant son opération « Les 30 jours privés » !**

Acheter un appartement lors d'une vente privée...? C'est désormais possible grâce à CAPIFRANCE !

Du 1er au 30 novembre, le premier réseau de conseillers immobilier de France lance son offre commerciale baptisée « **Les 30 jours privés** ». Celle-ci est dédiée à la fois à l'immobilier ancien, au neuf, mais aussi aux commerces et entreprises. Le principe est simple : il s'agit de **proposer un stock de biens à des conditions exceptionnelles**, uniquement disponible sur [www.les30joursprives.com](http://www.les30joursprives.com).

« Les participants à l'opération pourront bénéficier d'une réduction de prix par rapport au prix public, tandis que les vendeurs profiteront d'une exposition supplémentaire de leurs biens pour dynamiser leurs ventes » explique Philippe Buyens.

Pour participer à cette opération, les propriétaires vendeurs ont confié au préalable un mandat de vente au réseau immobilier et ont consenti une réduction du prix net vendeur. « Une réduction qui peut aller jusqu'à 10 voire 20 %, selon les cas », précise le DG de CAPIFRANCE.

Quant aux acheteurs, pour profiter de ces 30 jours exceptionnels, ils devront simplement remplir un formulaire sur le site.

Pour tout acheteur inscrit avant le 30 novembre, et qui s'est montré intéressé, la baisse de prix sera valable jusqu'au 31 décembre 2013.

## De nombreux avantages pour le réseau et ses conseillers

Pour que cette opération soit un franc succès, CAPIFRANCE compte évidemment sur l'implication de ses conseillers, qui ont d'ailleurs tout à gagner à sensibiliser leurs clients sur ces ventes privées. Ces trente jours sont en effet pour eux, l'occasion de retravailler leur portefeuille client et de favoriser les échanges et les contacts. Il s'agit également de leur permettre d'augmenter leur stock de biens et de mandats exclusifs.

Du côté de l'enseigne, les avantages d'une vente de ce type ne sont pas non plus à négliger. Cette opération devrait permettre à CAPIFRANCE de fidéliser ses clients, renforcer sa notoriété auprès du public et de développer encore ses parts de marché. Plus qu'une simple opération commerciale, ces trente jours sont par ailleurs pour le réseau un nouvel atout pour augmenter le nombre de ventes. « Les spécialistes en développement d'affaires sont unanimes : la meilleure stratégie pour augmenter les ventes d'une entreprise consiste à travailler sa base de clients existants. Des études révèlent qu'il coûte 5 à 10 fois moins cher de vendre à un client existant que d'en trouver un nouveau » assure Philippe Buyens, Directeur Général Délégué et responsables des actions commerciales chez CAPIFRANCE.



les **30** jours

Profitez des meilleurs prix **de l'immobilier**

## CAPIFRANCE en quelques chiffres



**1 400** conseillers immobiliers  
**96,4 %** de clients satisfaits  
Plus de **168 heures** de formation par an et par conseiller immobilier

**75** salariés  
Plus de **1 400** sites partenaires  
Chiffre d'affaires : **53** millions d'€  
**2002** : date de création

Rejoignez-nous sur

