

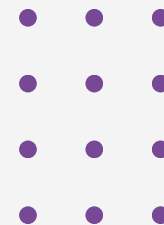


# Dossier de Presse 2024.

 **Valorissimo**



# 1. Un marché de l'immobilier en pleine évolution



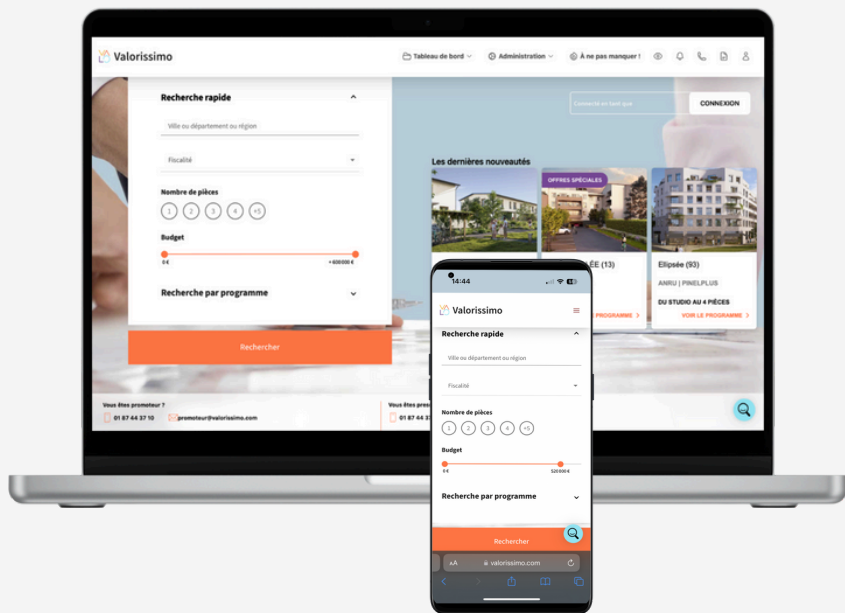
En 2023, le marché immobilier français a connu une baisse notable des transactions : environ **950 000 ventes sur l'année**, une baisse de **15%** par rapport à l'année précédente.

Les raisons sont simples : les **taux d'intérêt** ont presque quadruplé en 18 mois, entraînant une explosion des refus bancaires et une baisse de l'indice de confiance des ménages (même si un léger rebond existe sur début 2024).

Un marché qui tangue plus que jamais et qui a besoin de sérénité. Début 2024, la **stabilisation des taux d'intérêt** et la réouverture des octrois de crédits par les banques vont peut-être permettre de retrouver un niveau de financement correct pour les ménages.

De quoi redonner du souffle au marché immobilier, a fortiori dans l'**immobilier neuf**.

Une situation qui va redonner un rôle central à un profil essentiel : celui du **prescripteur immobilier** (qu'il soit bancaire, CGP, CGPI...), véritable allié du particulier aujourd'hui.



# La mission de Valorissimo : faciliter la vie des prescripteurs

La création de **Valorissimo** en 2002, au sein du promoteur **Bouygues Immobilier**, part d'un constat clair : la **commercialisation intermédiée**, c'est l'avenir.

Filiatisée en 2017, face à l'évolution du marché de la distribution immobilière et sa structuration autour des places de marché, **Valorissimo** a su saisir cette opportunité pour s'imposer comme une **marketplace multi-promoteurs** de premier plan.

Aujourd'hui leader de la commercialisation intermédiée de logements neufs en France, **Valorissimo** met en relation efficacement **promoteurs et prescripteurs**.

Son réseau puissant de partenaires prescripteurs engagés et de promoteurs sélectionnés fait d'elle un acteur incontournable du secteur de la **proptech**.

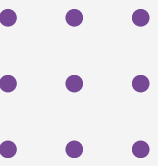
Afin d'accompagner ses partenaires dans toutes les étapes de leurs transactions immobilières, **Valorissimo** est par essence **phygitale**, s'appuyant sur deux points clés :

- Une équipe de **45 collaborateurs** présents au plus près des prescripteurs, répartis sur le territoire national
- Une **plateforme digitale gratuite**, sécurisée et performante, en évolution permanente.



# 2.

## La mission de Valorissimo : faciliter la vie des prescripteurs



### 8 CGP sur 10 en France sont partenaires Valorissimo.

Valorissimo est le point de rencontre le plus performant entre **promoteurs immobiliers et prescripteurs / CGP / CGPI**.

Les possibilités de recherche et de **personnalisation** des programmes ciblés sont des outils d'aide à la vente puissants.

Pour les prescripteurs, le parcours de vente est entièrement digitalisé, porté par un objectif clair : **faciliter la vie des prescripteurs**, les conseiller et les accompagner sereinement, au plus près des besoins de leurs clients finaux.

*Valorissimo veut offrir aux promoteurs et prescripteurs un cadre de conseil et de vente plus serein et maîtrisé. Cela passe par un accompagnement 360° poussé, une marketplace sécurisée et performante, des équipes commerciales online et sur le terrain, un stock de qualité sélectionné avec soin.*



**Emmanuelle Leca**  
Directrice Générale de Valorissimo

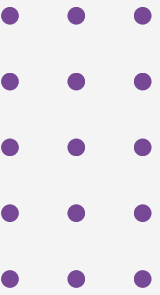
L'immobilier neuf, ça nous connaît.

Valorissimo est devenu au fil du temps :

- **Côté Promoteurs** : Une solution d'**externalisation** de la prescription, un canal de vente intermédié doté d'outils performants, un large réseau
- **Côté Prescripteurs** : La solution digitale la plus performante & une offre de stock de qualité

La plateforme accompagne les prescripteurs **sur tout le cycle de vente**, de la recherche multi-critères à la réservation, avec une visibilité sur toutes les étapes de la vente.

Les promoteurs bénéficient aussi d'atouts indéniables : une mise en valeur importante de leurs **offres commerciales**, un **accompagnement personnalisé** et un **canal complémentaire** à leur propre force de vente interne.



## CÔTÉ PROMOTEURS

**Valorissimo** commercialise sur sa plateforme des programmes de promoteurs français, nationaux et régionaux, étudiés selon un cahier des charges précis pour proposer une offre de qualité et performante.

Une équipe dédiée analyse la **santé financière** du promoteur, la **géographie** du programme, la **qualité** de celui-ci, les **prix** des lots et si celui-ci correspond à la demande du marché. Des **visites de chantier** sont organisées à cette étape du parcours.

Si tous les feux sont au vert, **Valorissimo** intègre alors l'offre du promoteur sur sa marketplace et la met à disposition des prescripteurs.

The screenshot displays the Valorissimo website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Valorissimo' logo, 'Tableau de bord', 'Administration', and 'À propos'. Below this is a search bar with 'Ajouter une région, un département ou une ville' and filters for 'Pièces', 'Fiscalité', and '+ de critères'. The main content area shows '288 programmes, 3918 lots correspondent à votre recherche'. There are tabs for 'PROGRAMMES', 'CARTE', and 'LOTS'. The 'CARTE' tab is active, showing a map of Europe with blue circles indicating the number of lots available in various countries. A detailed offer card for 'HORIZON DE JADE' is overlaid on the map, featuring a photo of a modern building and text: 'OFFRE SPÉCIALE', 'HORIZON DE JADE', 'De 279000 € à 579500 €', 'Livraison au 2T 2025', and a link 'En savoir plus >'. The bottom of the map shows 'Nombre de lots disponibles' and 'Actualiser la carte lors du déplacement'.

Valorissimo propose également un **partenariat d'exclusivité**, offrant au promoteur un accompagnement complet : de la stratégie commerciale à la stratégie marketing adaptées au programme concerné.



# 4.

# Concrètement, comment ça marche ?

## CÔTÉ PRESCRIPTEURS

L'inscription et l'utilisation de la plateforme sont totalement **gratuites** et se font via l'obtention d'un **mandat**.

Une fois en mandat, le prescripteur peut parcourir le **catalogue**, filtrer les **programmes**, poser une option et réserver très facilement ses lots, tout en suivant en toute simplicité les différentes étapes de la vente, de l'option à la réservation.

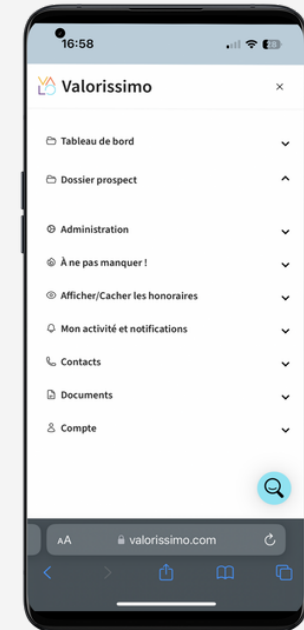
**Valorissimo** garantit en outre le paiement des **taux d'honoraires** de ses prescripteurs 30j après-vente notaire de son client

En plus de sa solution online, **Valorissimo** attribue à chaque prescripteur un animateur de sa région afin de nouer une relation de confiance, d'être conseillé dans sa sélection de l'offre et d'assurer la réussite de sa transaction immobilière.

Ce dernier lui propose :

- Des **programmes** correspondants à ses objectifs lui faisant gagner du temps dans ses recherches
- Des **conseils** et supports d'analyses de marché pouvant l'aider dans son closing auprès de son client final

L'équipe administration **Back Office** accompagne quant à elle le prescripteur dans la gestion des mandats, le suivi des réservations et du financement et ce jusqu'à la vente notaire.



Pour plus de fiabilité, chaque lot **optionné** est protégé, pour éviter qu'il ne soit réservé par un autre client.

## 5.

# Une équipe au plus près des promoteurs et prescripteurs



Composée de **45 collaborateurs**, l'équipe **Valorissimo** mobilise 5 grands pôles pour accompagner les professionnels de l'immobilier dans tout le parcours de commercialisation :

- Une équipe commerciale dédiée aux offres **Bouygues Immobilier**
- Une équipe commerciale dédiée aux offres des **Promoteurs Sélectionnés**
- Des équipes **Middle Office** et **Back Office** pour aider les prescripteurs et promoteurs à chaque étape
- Une équipe **Tech & Développement Informatique** pour la marketplace
- Une équipe **Marketing, Produit & Communication**



## **Emmanuelle Leca, Directrice Générale de Valorissimo**

Âgée de 45 ans, diplômée de **Novancia Business School** (Groupe EAP - CCIP), Emmanuelle Leca a **20 ans d'expérience** dans le business development, la stratégie digitale, le management et la conduite du changement.

Après une quinzaine d'années dans le consulting, Emmanuelle a participé pendant 8 ans au développement commercial de Veepee, successivement en tant que Directrice de la BU Media, puis de la BU Services & Retail et enfin comme Directrice des nouvelles offres de services. Elle a rejoint **Valorissimo** en tant que Directrice Générale en 2020.

# 6.

## Les chiffres clés



20

ans d'expérience



500+

Villes  
commercialisées



1 000+

Programmes  
commercialisés



110

Promoteurs



11 600

Prescripteurs en  
mandat



2000

sociétés  
prescriptrices en  
mandat





**Valorissimo**

## **Contacts Presse.**

---

• Julia PERRÉARD  
[julia.perreard@agencepremiere.com](mailto:julia.perreard@agencepremiere.com)  
Tél. 07 60 60 16 69

• Laure TUBIANA  
[laure.tubiana@agencepremiere.com](mailto:laure.tubiana@agencepremiere.com)  
Tél. 06 63 85 30 56

