



Imm'Odyssée

Votre  
aventure  
immobilière



# Imm'Odyssée

---

Parce que l'immobilier et l'odyssée peuvent tous deux être définis comme étant une période pleine de péripéties, c'est dans cette aventure que nous souhaitons vous accompagner au plus proche de vos besoins.

Imm'Odyssée est une société immobilière spécialisée dans la commercialisation de programmes neufs. Nous travaillons en collaboration avec des promoteurs immobiliers pour offrir des biens neufs de qualité à des clients potentiels. Les services proposés incluent la recherche de terrains, la gestion des permis de construire et la vente des biens immobiliers.

Notre société assure également la communication autour des projets pour maximiser leur visibilité et propose des solutions de financement aux acheteurs. En somme, Imm'Odyssée offre une gamme complète de services pour la promotion et la vente de biens immobiliers neufs.

En effet, c'est au cœur de notre structure commerciale à taille humaine que nous pourrons répondre à vos attentes avec écoute et efficacité.

Thibault EMERY, Président

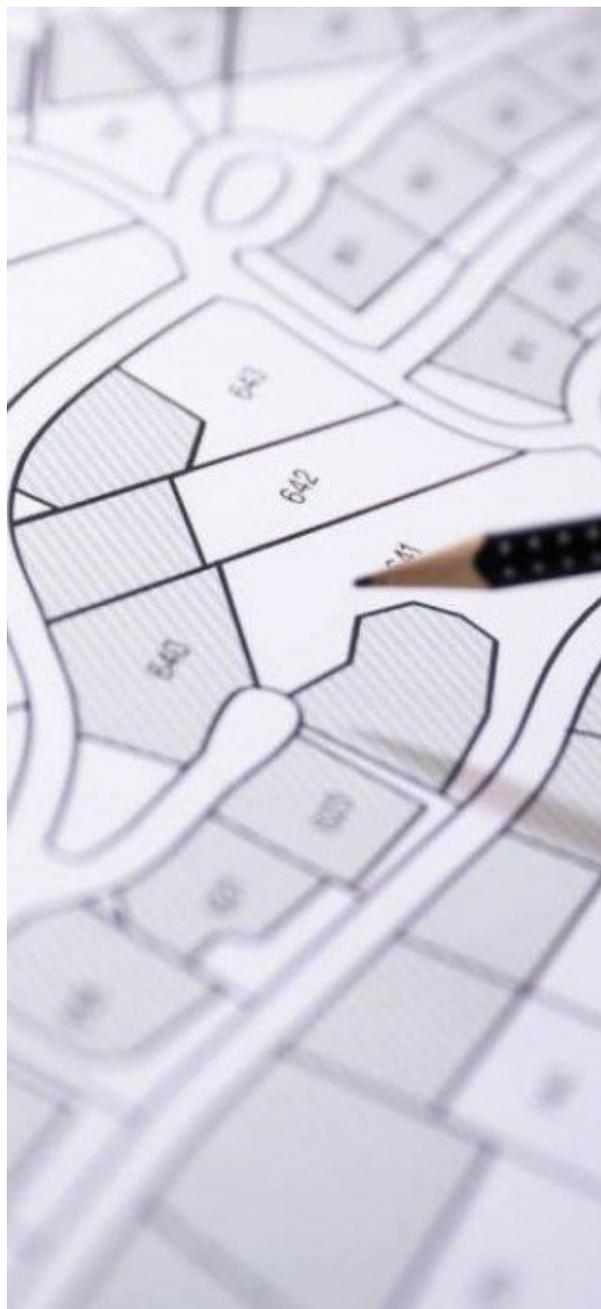


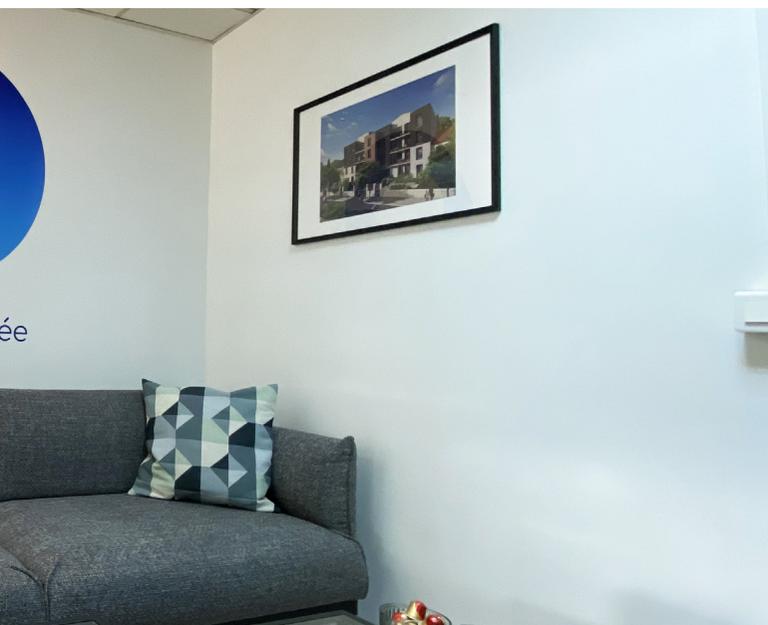
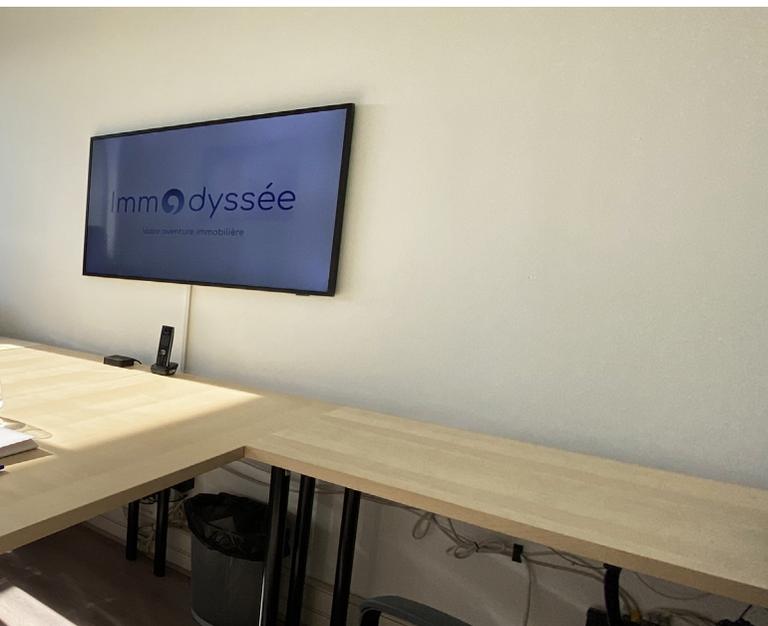
Mickael COURANT, Directeur Général



## Développement foncier

- Identifier les opportunités de développement de projets immobiliers sur des parcelles.
- Rechercher des terrains qui répondent aux critères d'urbanisme, puis étudier leur faisabilité technique et financière.
- Négocier l'acquisition des terrains avec les propriétaires.
- Coordonner les études préalables, telles que les études de faisabilité, les études environnementales et les études d'impact, pour s'assurer que les projets immobiliers sont viables et conformes.
- Élaborer des plans de développement pour les terrains acquis, en collaboration avec les architectes et les autres intervenants.
- Établir une relation de confiance avec les autorités locales et les partenaires stratégiques pour faciliter l'obtention des permis et autorisations nécessaires.
- Coordonner la vente des terrains aux promoteurs immobiliers intéressés, en fournissant des informations détaillées du projet.
- Négocier d'éventuels reports ou avenants sur le prix des fonciers.





## Étude de prix

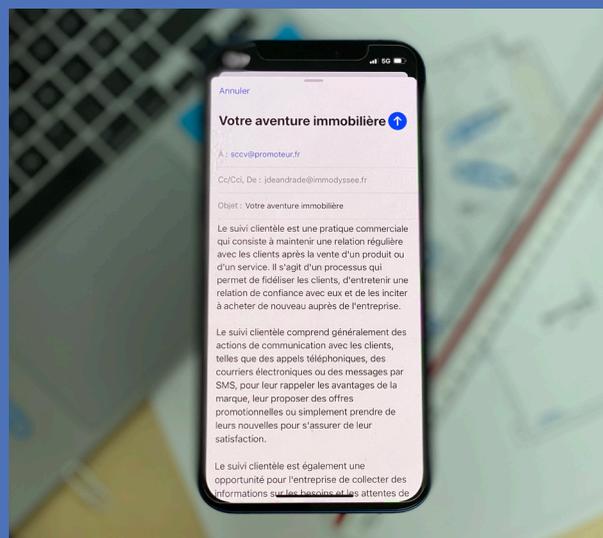
- Évaluer la demande du marché pour les différents types de biens immobiliers neufs (appartements, maisons, bureaux, etc.) dans une zone géographique donnée.
- Analyser les tendances du marché immobilier local en termes de prix, d'offre et de demande .
- Identifier les caractéristiques spécifiques des acheteurs potentiels.
- Évaluer la concurrence sur le marché immobilier local en termes d'offre, de prix et de qualité des biens immobiliers proposés.
- Élaborer des projections de marché à moyen long terme pour identifier les opportunités de développement sur de nouveaux projets immobiliers neufs.
- Présenter les résultats de l'étude de marché aux promoteurs immobiliers pour les aider à prendre des décisions éclairées sur les projets immobiliers à développer.





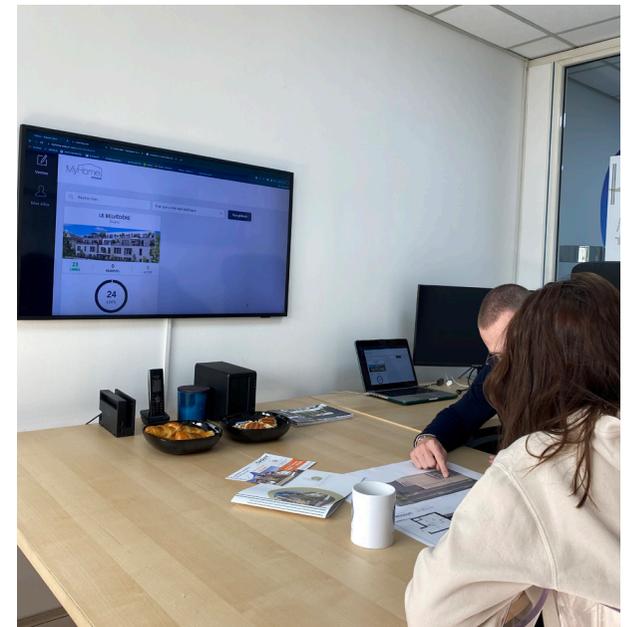
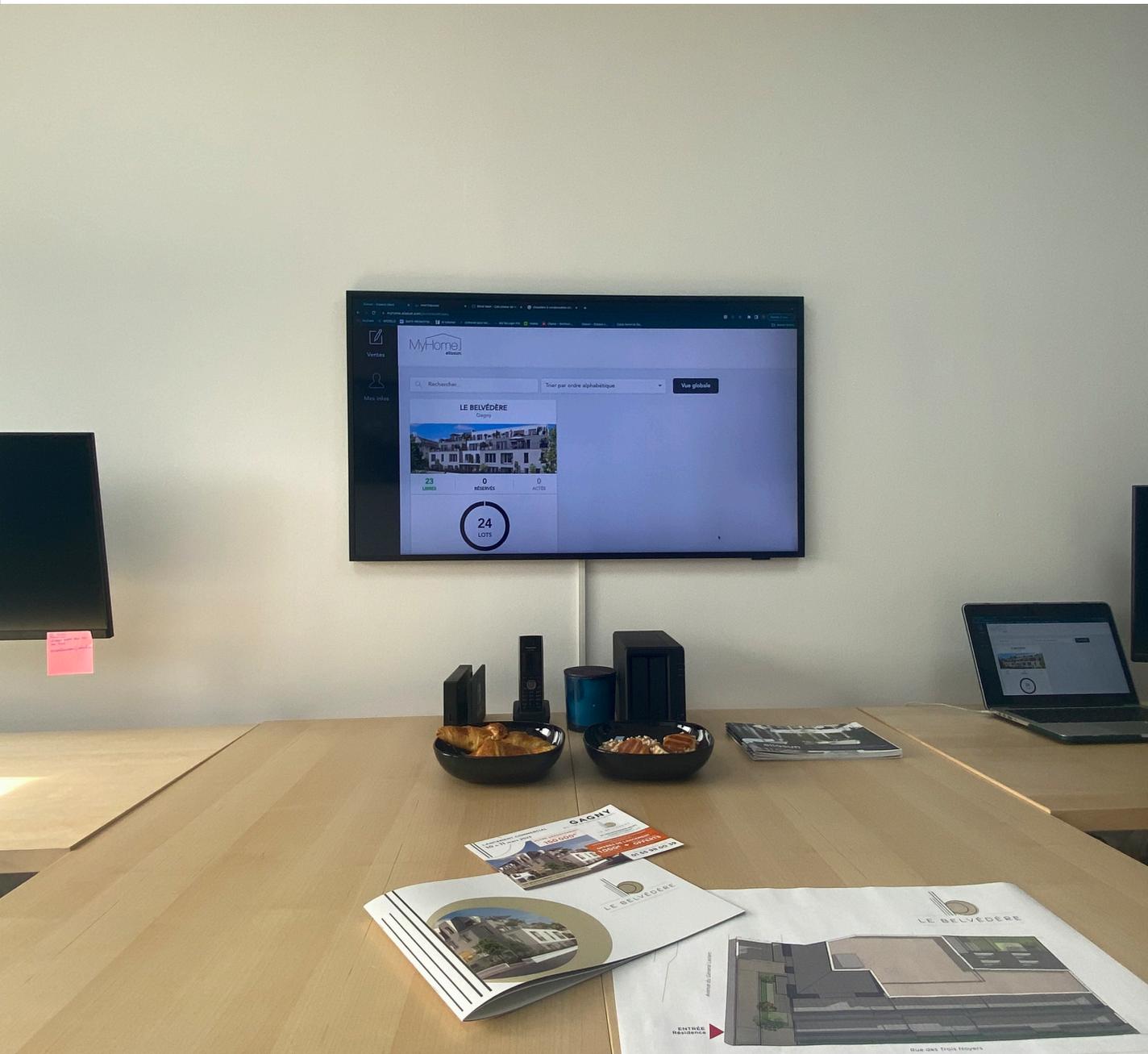
## La Commercialisation

- Prospector de nouveaux clients, analyser leurs besoins et leur proposer des solutions adaptées à leurs attentes.
- Négocier les conditions de vente avec les clients, en respectant les intérêts de l'entreprise et les attentes des clients.
- Fidéliser les clients en leur offrant un service personnalisé et de qualité tout au long du processus d'achat.
- Organiser des visites de terrain et de chantier pour permettre aux clients de découvrir les biens immobiliers proposés.
- Établir les contrats de vente et assurer le suivi administratif des dossiers.



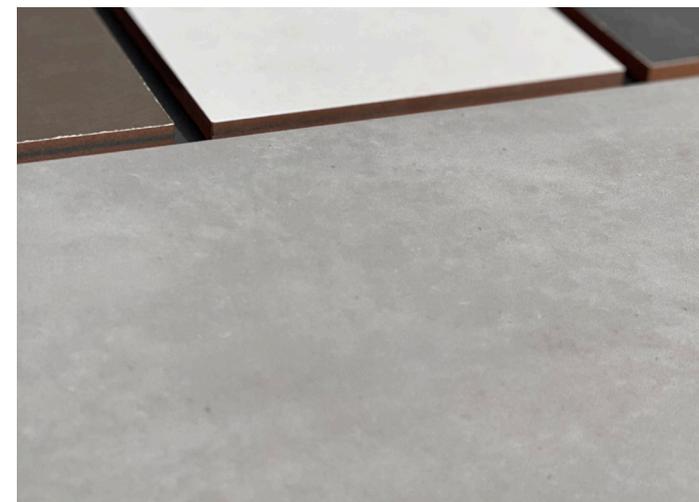
- Coordonner les différentes étapes du processus de vente, depuis la signature du contrat jusqu'à l'acte authentique.
- Se tenir informés des évolutions du marché immobilier et de la concurrence pour adapter les offres et les stratégies de vente en conséquence.
- Assurer un suivi régulier du projet immobilier auprès des acheteurs potentiels pour maintenir leur intérêt et leur engagement.
- Fournir un support continu aux clients pour répondre à leurs questions et leurs préoccupations tout au long du processus d'achat et de construction.
- Établir des relations à long terme avec les clients pour favoriser leur fidélisation à d'autres acheteurs potentiels.
- Nous assurons la bonne gestion des lancements commerciaux avec votre service marketing.
- Envoi d'un reporting hebdomadaire de toutes les demandes reçues.
- Maîtrise de la vente assise et de la vente debout.
- S'assurer du respect des délais des signatures d'actes.
- Choix des prestations avec les acquéreurs.
- Monter et gérer les dossiers TMA.





## Mission de livraison et de remise des clés :

- Assurer le suivi et le contrôle de la qualité des travaux réalisés pour garantir la conformité aux normes et aux exigences des clients.
- Assurer la préparation de la livraison en vérifiant la conformité des prestations et des équipements avec les choix des clients.
- Réaliser le procès-verbal de remise des clés de chaque lot de manière rigoureuse et détaillée pour constater les éventuelles malfaçons ou défauts de conformité.
- Vérifier les documents techniques et les attestations de conformité fournis par les prestataires et les fournisseurs.
- Assurer le suivi et la levée des éventuels réserves signalées par les clients.
- Organiser la remise des clés en respectant les procédures et les formalités légales.
- Assurer un accompagnement personnalisé aux clients pour la prise en main des équipements et des prestations.





Villa Michaela, Gagny  
GBI Promotion et SMTP Promotion





## Nos bureaux

Un espace conçu avec soin pour offrir à nos clients une expérience inoubliable. Chaque détail de l'aménagement a été pensé pour créer une atmosphère chaleureuse où l'on se sent immédiatement à l'aise.

Nous comprenons l'importance d'offrir à nos acquéreurs un lieu où ils pourront prendre des décisions importantes en toute tranquillité. C'est pourquoi nous avons dédié un espace spécifique clos pour la présentation de nos programmes neufs et un show-room pour les accompagner dans le choix des prestations.

Notre équipe se fera un plaisir d'accueillir vos futurs acquéreurs. Nous croyons en l'importance de créer un environnement convivial où les clients se sentent chez eux.



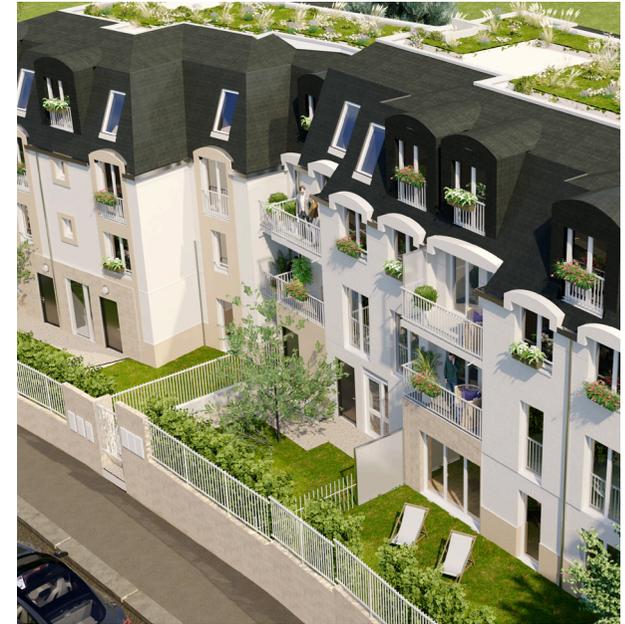
# Villa Mansart

Commune : COMBS-LA-VILLE (77)

Nombres de logements : 29

Date de livraison : 4ème trimestre 2023

Client : SMTP PROMOTION





# Jardin Manceau

Commune : VAIRES-SUR-MARNE  
(77)

Nombres de logements : 29

Date de livraison : 3ème  
trimestre 2023

Client : COPRALLIA



# Le Belvedere

Commune : GAGNY (93)

Nombres de logements : 24

Date de livraison : 1er trimestre 2025

Client : ELIASUN





Contactez-nous :

01 55 98 00 39 

contact@immodyssee.fr 

www.immodyssee.fr 

86 avenue Georges Clemenceau 94360 Bry-sur-Marne 