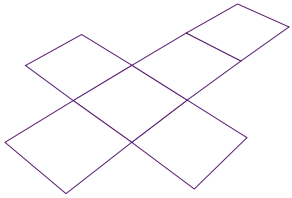


# iselection

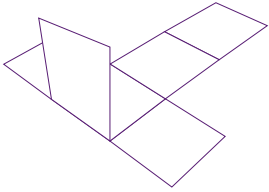
L'AVENIR  
SE DÉCIDE AUJOURD'HUI



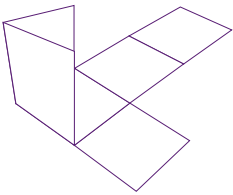




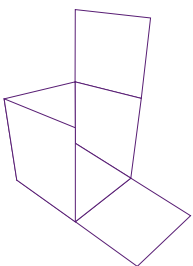
CHIFFRES CLÉS



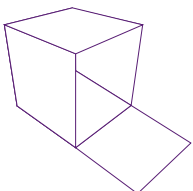
GROUPE



EXPERTISE



OFFRE



# sommaire

## SOMMAIRE

# L'AVENIR SE DÉCIDE AUJOURD'HUI

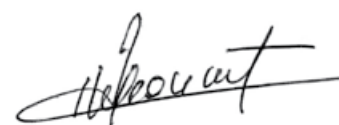
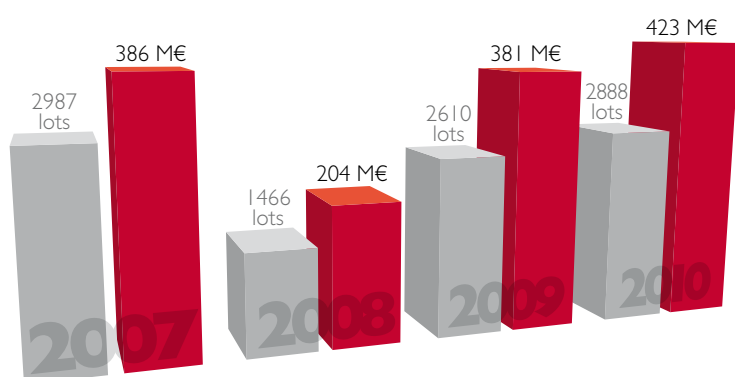
Depuis toujours l'immobilier d'investissement fait partie intégrante d'une gestion équilibrée de Patrimoine. Bénéficiant de nombreux atouts, notamment la capacité d'utiliser le levier du crédit et de la puissance des incitations fiscales, l'immobilier reste une référence en terme d'investissement. Ce type d'opération permet par ailleurs, dans le cadre légal d'un financement assuré, de protéger les proches de tout investisseur des accidents de la vie.

Acteur de référence auprès des professionnels du secteur, Iselection a commercialisé au travers de réseaux bancaires et CGPI plus de 26 000 logements depuis 1996, date de sa création.

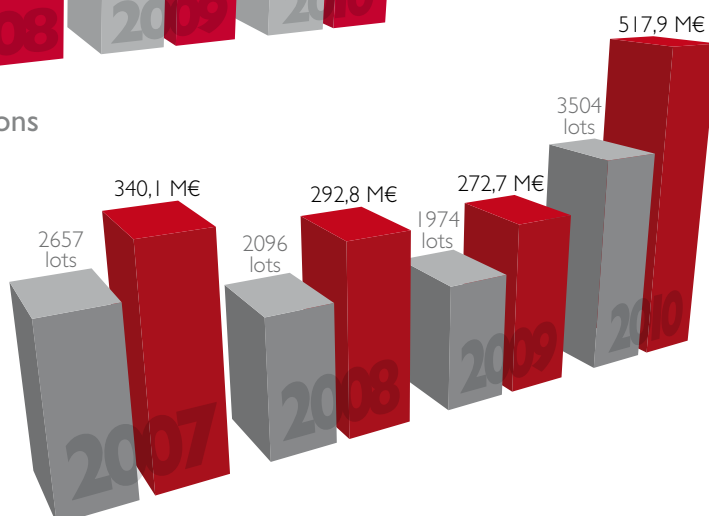
Commercialisateurs mais aussi Marchands de biens, nous sommes prêts à apporter notre expertise et notre capacité de financement aux promoteurs désireux d'optimiser leur développement.

La croissance de notre société est le témoignage de l'intérêt que portent nos partenaires à notre organisation et à notre professionnalisme.

Jean-Pierre Mingeonnet  
Président d'ISELECTION

Les chiffres de réservations



Les chiffres de signatures

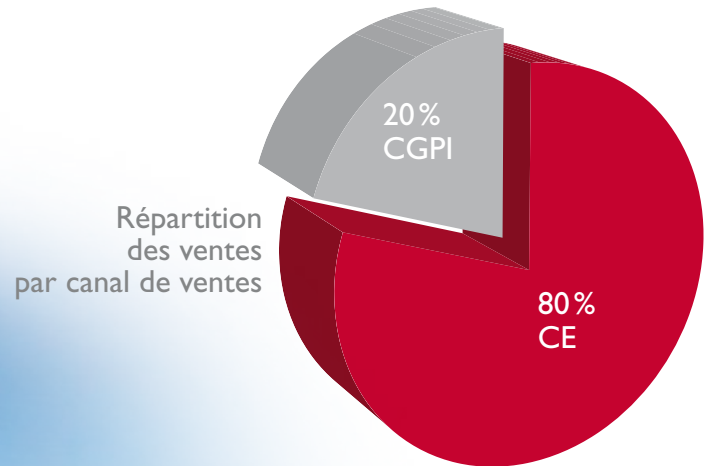
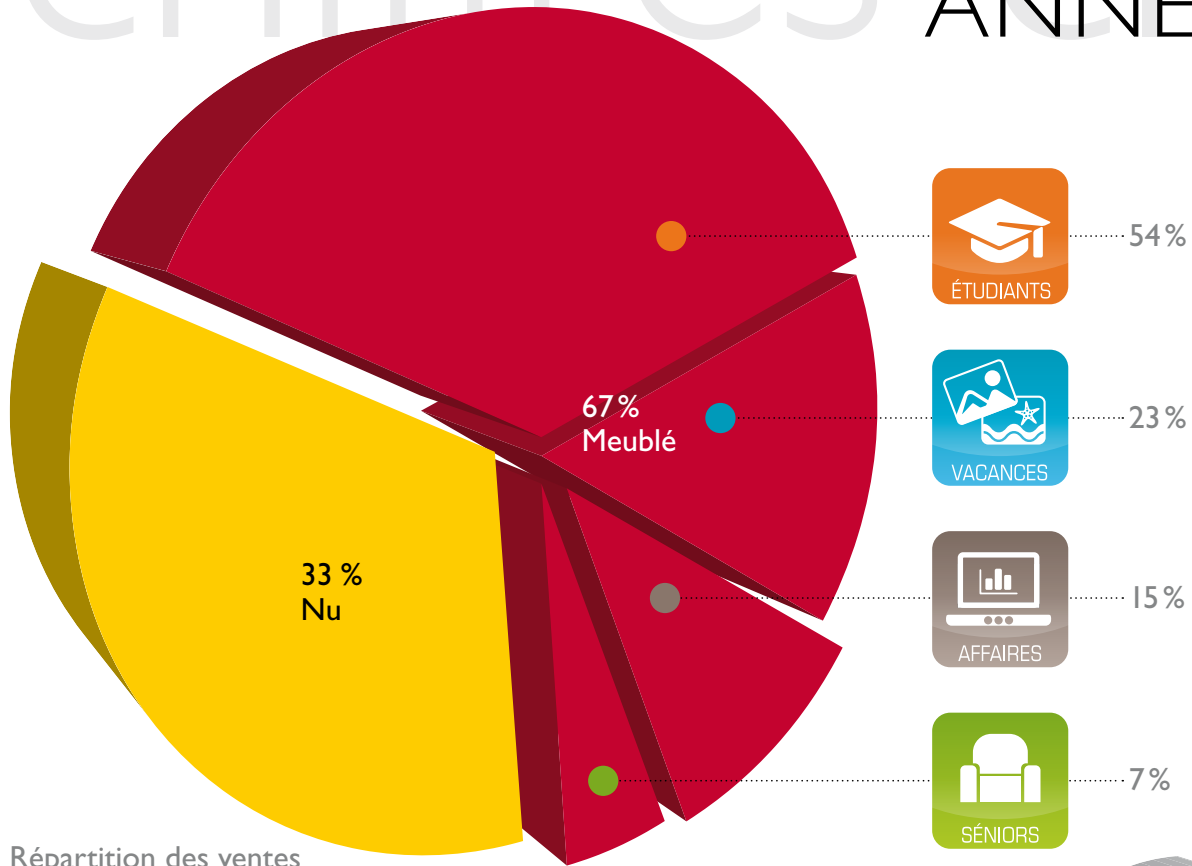
Plus de  
**26 000**  
logements  
commercialisés  
DEPUIS 1996

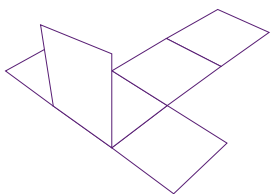
## Iselection en chiffres

- Date de création : 1996
- 3 bureaux (Paris - Lyon - Nice)  
Siège social à Nice
- Effectif : 150 collaborateurs  
dont 80 Conseillers en Immobilier Patrimonial
- Fond propres : 62 M€
- Dettes financières : 4,7 M€
- Total du bilan : 145,8 M€

# chiffres clés

## ANNÉE 2010





groupe

**GR O U P E**

PUISSANCE ET EXPANSION

# groupe PUISSANCE ET EXPANSION

Débuté en 2005, le partenariat avec les Caisses d'Épargne a permis d'accroître considérablement le développement d'Iselection.

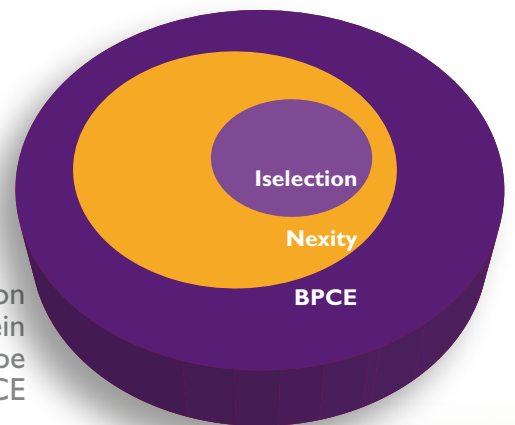
En 2011, la signature d'une convention de commercialisation avec le réseau des Banques Populaires marque une nouvelle étape dans l'histoire d'Iselection.

Ce puissant partenariat avec les réseaux du groupe BPCE permet à Iselection :

- de se prévaloir d'une présence commerciale sur l'ensemble du territoire national en étroite relation avec l'ensemble des agences bancaires,
- de bénéficier de l'approvisionnement en produits locaux par ses partenaires promoteurs des réseaux bancaires,
- d'assurer un volume de ventes à la mesure de l'importance des réseaux bancaires partenaires.

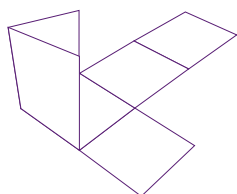


Iselection  
au sein  
du groupe  
BPCE





expertise  
**EXPERTISE**  
LE MÉTIER MAÎTRISÉ







# expertise LE MÉTIER MAÎTRISÉ

L'immobilier est un secteur d'activité technique et exigeant.

Iselection a développé depuis plusieurs années une expertise dans son domaine d'activité, reconnue par les grands opérateurs du marché.

Cette notoriété se fonde sur l'organisation interne d'Iselection, de la recherche de biens à commercialiser auprès des promoteurs, à l'aboutissement de l'acte d'investissement. L'organisation interne se décompose en 2 étapes principales :

## I. LE SOURCING PRODUIT

### Le service développement

Responsables de la prospection foncière et immobilière sur l'ensemble du territoire national, les développeurs interviennent tout au début de notre processus de sélection.

### Le comité de sélection de programmes

Ce comité est en charge d'analyser les produits présentés par les développeurs, sur la base d'un cahier des charges.

### Le service montage des opérations

La rigueur est ici un maître mot. Les membres de cette équipe sont en charge de l'établissement et de la revue des documents juridiques et techniques fournis par le promoteur de chaque programme.

## 2. LA COMMERCIALISATION

### Le service marketing & communication

Il conçoit les documents d'aide à la vente pour les partenaires (books de vente, documentations, présentations visuelles, mailings, stands...), et organise l'ensemble des actions marketing liées aux programmes immobiliers. Il est garant de la communication externe de l'entreprise.

### La force commerciale

Répartie sur l'ensemble du territoire national, la force commerciale possède un maillage lui permettant d'être au plus près de ses interlocuteurs.

A la fois proches des investisseurs et des professionnels de la gestion de Patrimoine, les équipes commerciales représentent Iselection sur le terrain et apportent conseils et soutien à nos partenaires.

### La Centrale de réservation

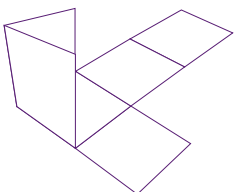
Une équipe dynamique et disponible est en charge de l'information commerciale et de la gestion des stocks.

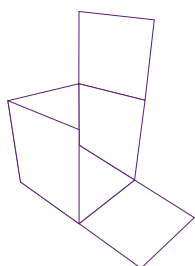
### L'administration des ventes

Pierre angulaire de notre relation client, les pilotes Back Office prennent le relais des conseillers commerciaux afin d'assurer le pilotage et le suivi des dossiers jusqu'à la signature de l'acte notarié. Ils sont ainsi les interlocuteurs de nos clients tout au long de la phase de financement, et assurent la relation avec le notaire de chaque programme.

### Le service relation client

Essentiel pour répondre aux inévitables questions liées à l'investissement locatif, ce service est un gage supplémentaire de notre engagement commercial.





offre  
**OFFRE**  
UNE OFFRE RICHE

# Offre UNE OFFRE RICHE

Les équipes d'Iselection tentent de vous proposer l'offre nationale la plus riche possible.

Iselection se concentre aujourd'hui sur la commercialisation de 2 types d'investissement :

- le logement classique (dit "nu")
- le logement géré (dit "meublé")



## 1. Le logement classique (Scellier)

Dans ce domaine nos choix se portent sur des programmes au coeur, ou dans les environs proches, de grandes agglomérations, synonymes de marché locatif dynamique. Les critères de sélection doivent ici mixer l'emplacement, le sérieux de la construction, le prix du marché, et le marché locatif.

## 2. Le logement géré (LMNP/Bouvard)



■ La résidence de tourisme de vacances  
Invitation au repos et aux loisirs, les résidences de tourisme de vacances bénéficient d'emplacements recherchés en bord de mer ou en montagne, alliant confort, esthétisme, fonctionnalité. C'est un type de produit emblématique d'Iselection.



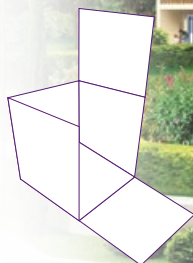
■ La résidence de tourisme d'affaires  
Pour le tourisme de type urbain ou d'affaires, un des objectifs est de privilégier les hyper centres ou les secteurs à l'activité économique développée.

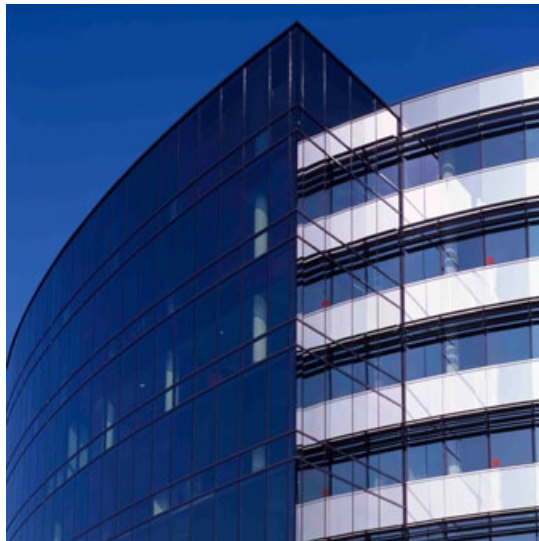


■ La résidence pour étudiants  
Ces résidences répondent à une demande très forte des étudiants, dûe notamment au déficit chronique de logements du secteur public. Malgré les constructions, la situation a accusé un tel retard que le besoin, très bien éclairé par les rapports Anciaux, est difficile à combler.



■ La résidence pour séniors  
Les études démographiques sont sans appel : nous vivons de plus en plus longtemps. Les résidences séniors non médicalisées tentent de répondre à la demande exponentielle de personnes seules ou en couples désireuses de vivre dans un espace adapté, au sein de résidences proposant une gamme de services, bien souvent proposés à la carte.





# NOUS CONTACTER

[www.iselection.fr](http://www.iselection.fr)

**Siège Social Iselection**

400, promenade des Anglais - BP 3150  
06203 Nice Cedex 3  
Tél : 04 92 15 25 75  
Fax : 04 92 15 25 70

**Iselection Paris**

143-145, boulevard Haussmann  
75008 Paris

**Iselection Lyon**

1, rue des Quatre Chapeaux  
69002 Lyon