



VP2 : Succès pour les ventes privées de produits immobiliers d'investissement par Internet

Investir dans des produits immobiliers d'investissement par Internet en bénéficiant d'une réduction de 10 à 35 %, c'est possible. Une start-up s'est lancée sur ce créneau il y a 2 ans. Créée en collaboration avec Groupe Consultim, par Vinh NGUYEN, un professionnel qui a débuté sa carrière chez BNP Paribas Real Estate, VP2 fait la jonction entre le marché de l'immobilier d'investissement traditionnel et le digital. VP2 capitalise sur les 20 années d'expérience du Groupe et les avantages du numérique pour permettre aux professionnels du patrimoine et à leurs clients d'accéder à une sélection de supports d'investissement immobilier à des conditions inédites, sur le modèle des ventes privées. Elle a permis à plusieurs centaines d'investisseurs de réaliser de telles économies depuis sa création en 2016.

Au départ, deux constats :

- Les promoteurs ont besoin de vendre rapidement leurs programmes immobiliers. En effet, que ce soit lors de précommercialisation, pour pouvoir lancer la construction, en cours ou en fin de commercialisation pour pouvoir récupérer des fonds destinés à un prochain projet, ils ont tout intérêt à vendre les appartements dans les meilleurs délais.
- Les modes de consommation ont évolué. Le e-commerce ne cesse de se développer, et les enseignes traditionnelles prennent toutes le virage du numérique. Dans cet univers, le principe des ventes privées connaît un fort succès et a su attirer une nouvelle clientèle.

Digitalisation

VP2 a eu l'idée de rapprocher ces deux tendances, autour d'un mode de consommation innovant pour l'immobilier d'investissement. La souplesse permise par la digitalisation accélère le processus de vente des produits proposés. Les promoteurs en conséquence sont prêts à consentir sur **un petit nombre de lots et une durée limitée des conditions uniques aux investisseurs**, pour que les ventes se réalisent vite.

De leur côté, les investisseurs ont la possibilité d'être acteur de leur investissement, en collaboration avec un professionnel du patrimoine. Ils peuvent réellement prendre en main leur achat, se faire leur propre idée des résidences et des biens proposés, pré-réserver en ligne. En effet, hormis la réservation et la signature de l'acte authentique, tout se passe par Internet.

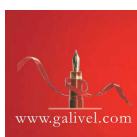
VP2 travaille à parts égales avec les majors du marché et les petites ou moyennes sociétés de promotion qui réalisent des résidences en cœur de ville. La société propose aussi bien des programmes en LMNP qu'en locatif nu (dispositif Pinel...) ou en démembrement. Son objectif 2017 est d'atteindre le chiffre de 300 à 350 ventes.

VP2 en bref...

VP2, Ventes Privées du Patrimoine, a adapté le concept de ventes privées à l'immobilier neuf. Avec une décote comprise entre -10 % et -35 %, l'achat se traduit par une réelle économie pour l'investisseur. Ces ventes concernent des programmes en LMNP, en locatif nu (dispositif Pinel, Malraux...) ou en démembrement. VP2 a souhaité revenir aux fondamentaux de la vente privée en proposant les meilleures opportunités d'investissement immobilier à un cercle d'acheteurs particuliers privilégiés.

La marge de progression de VP2 est donc très importante d'autant que nombre de ses clients réalisent généralement plus de 2 opérations. Son objectif 2017 est de dépasser 300 ventes, soit une croissance de près de 100 %.

VP2 est une filiale du groupe CONSULTIM, qui compte un effectif total de 150 salariés. Il est à noter que seuls 20 % des partenaires de VP2 travaillent également avec autre entité du groupe CONSULTIM.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>