



Contact presse

Actifin

Julie Derouch

Tél : 01 56 88 11 11

jderouch@actifin.fr

Dossier de Presse

Janvier 2009

SOMMAIRE

Edito

Le marché immobilier en France

La société

L'offre Entrepaticuliers.com

Le PDG-fondateur

Quelques chiffres

Les Clients témoignent

EDITO

Les Français aiment la pierre, et celle-ci le leur rend bien, puisque ce sont plus de 600 000 transactions qui s'effectuent chaque année dans l'hexagone.

Crédits à rallonge, taux d'assurance exorbitants, frais de notaire et surtout frais d'agence, rien ne fait reculer les acheteurs qui souhaitent – à n'importe quel prix – être propriétaires de leurs murs.

L'intention est évidemment louable, puisque l'achat d'un bien immobilier est associé à des notions fortes de foyer, de sécurité, et de patrimoine familial.

Mais ce n'est pas pour autant une raison pour acheter n'importe quoi, et à n'importe quel prix.

Parce que l'immobilier est un investissement qui pèse lourd dans le budget des familles, il doit être raisonné, et les acheteurs ont légitimement besoin de conseils de « professionnels de la profession » pour les renseigner, les guider... bref, les accompagner dans ce parcours du combattant que peut s'avérer être la recherche et l'achat d'un bien.

Depuis le début de ma carrière, j'ai travaillé à accompagner ces particuliers dans cette étape importante de leur vie. D'abord en lançant le journal « Les Annonces Immobilières », puis en créant le site Entrepaticuliers.com en 2000. Le principe de ces deux médias est simple puisqu'il s'agit de mettre en relation vendeurs et acheteurs potentiels, sans aucun intermédiaire... principe important puisque les intermédiaires en question augmentent largement l'addition finale.

Ainsi, nous avons choisi de proposer une base de données de biens à vendre partout en France, mais surtout de mettre à la disposition des particuliers des services, sur le site, qui les guident au quotidien dans leur parcours d'acheteur, afin de leur éviter certains écueils malheureux.

Et les chiffres prouvent que nous avons raison de travailler ainsi, puisque pas moins de 50% des transactions immobilières en France s'effectuent aujourd'hui entre particuliers... chiffre méconnu du grand public mais bien réel, il démontre l'intérêt que nous avons à nous réunir, afin de repenser l'achat immobilier, et de développer notre notion du « peer to peer »... de façon parfaitement légale dans notre cas !

Stéphane ROMANYSZYN
PDG et fondateur d'Entrepaticuliers.com

LE MARCHÉ IMMOBILIER EN FRANCE

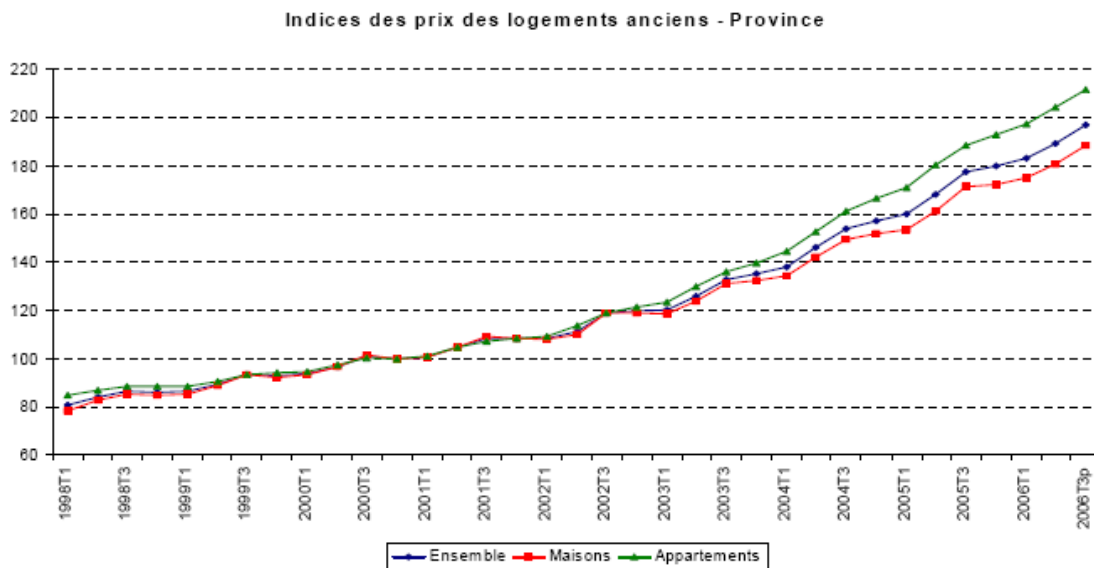
Beaucoup de facteurs interviennent dans la sphère « immobilière » et sont à prendre en compte si l'on souhaite comprendre la façon dont le marché fonctionne.

1. La tendance du marché immobilier français

❖ Dynamisme du marché français

Le marché immobilier français connaît depuis plusieurs années une croissance sans précédent. Si beaucoup de français sont incertains de leur avenir, investir dans la pierre reste pour eux une valeur sûre. Malgré la pénurie de logements, français et étrangers souhaitent plus que jamais entrer en possession d'un bien immobilier. Il est donc certain que la demande continuera à être plus importante que l'offre, favorisant ainsi la hausse des prix.

❖ Flambée des prix



Source : Conseils des notaires – janvier 2007

Depuis 1998 les prix des logements anciens ont augmenté de 70% en moyenne. En l'espace de 5 ans, les prix ont doublé et l'année 2005 s'est terminée sur une nouvelle hausse des prix de l'immobilier ancien d'environ 15%, qui s'ajoute à la hausse de 15% de 2004, et celle de 14% de 2003. Cette forte hausse concerne tout l'hexagone.

Dans une de ses études, l'OCDE (mai 2006) s'inquiète de cette hausse des prix : « le marché n'a jamais connu un cycle de hausse aussi long depuis les années 70 ». Cette flambée des prix peut notamment être expliquée par la pénurie de logements, liée à la faiblesse des taux d'intérêts qui influencent le choix des particuliers et depuis peu, par l'investissement des étrangers.

❖ Endettement des ménages

La volonté de posséder un patrimoine, appuyée par des taux d'intérêts très bas, et une politique gouvernementale favorable, incitent les ménages français à investir dans l'immobilier. Mais cela a des répercussions : l'endettement des ménages est en effet passé de 49% du revenu disponible en 1995 à 64% en 2005 et 95.5% des crédits sont immobiliers. Les frais deviennent également de plus en plus lourds : hausse des prix, inflation, frais de notaires, etc. Pour cela, le particulier est donc à la recherche de toute alternative qui lui permettra de réaliser des économies.

❖ Retournement du marché à prévoir ?

Existe-t-il une bulle immobilière ? les experts s'affrontent sur le sujet. Pour Stéphane Romanyszyn, fondateur d'Entreparticuliers.com, un effondrement des prix n'est pas à prévoir dans les années à venir. Placé aux premières loges, sa confrontation quotidienne avec la réalité du marché immobilier, renforcée par son analyse permanente de la conjoncture de ce secteur lui permettent d'être catégorique: sans bouleversement brutal du contexte économique, rien ne permet aujourd'hui de prédire une chute des prix immobiliers d'une telle ampleur dans les 5 prochaines années.

2. Le marché entre particuliers

❖ Quelques chiffres

Le marché de l'immobilier français est caractérisé par la forte proportion des transactions non intermédiées, c'est-à-dire réalisées directement entre particuliers hors agences immobilières.

L'ensemble des sources statistiques nationales et des professionnels s'accordent à dire que 50% à 55% des transactions immobilières s'effectuent directement entre particuliers.

❖ Positionnement d'entrepaticuliers.com

Le site Entreparticuliers.com étant exclusivement dédié à la mise en relation des particuliers entre eux en vue de réaliser des transactions immobilières, il ne se positionne pas dans une logique de concurrence directe avec les agences immobilières ou les sites des agences immobilières, mais plutôt dans une logique de complémentarité.

Le site recense des annonces sur l'ensemble du territoire français. Ainsi en 2006, les annonces des biens immobiliers situés en Province ont représenté 80% des annonces diffusées pour 20% en Ile de France. Cette répartition est représentative de celle observée sur le plan national où les transactions sont en effet réalisées à 70% en Province et 30% en Ile de France (Chambre des Notaires - 2006). Entreparticuliers.com est le seul acteur du marché à couvrir l'ensemble du territoire national dans des proportions significatives.

LA SOCIÉTÉ

1. Historique

Entreparticuliers.com est l'émanation Internet du journal qui, au fil du temps, s'est forgé une place de leader sur le marché des transactions immobilières entre particuliers.

- ❖ 2007 : Introduction en Bourse sur Alternext
- ❖ 2000 : création du site internet « entreparticuliers.com »
- ❖ 1989 : création du service minitel « 36.15.entreparticuliers.com »
- ❖ 1985 : création du journal « les annonces immobilières entre particuliers »

2. Activités

- ❖ Le site Entreparticuliers.com s'est imposé comme un acteur incontournable sur le marché français des annonces « online » de ventes immobilières, avec une marque forte et une notoriété établie. Entreparticuliers.com est un site internet dédié exclusivement à la mise en relation de particuliers dans le but de conclure des transactions immobilières (vente pour l'essentiel, mais également locations saisonnières) sur des biens anciens et de tous types.
- ❖ Le site recense 22 213 annonces (Source interne à la date du 2 octobre 2006), et a enregistré, au mois de septembre 2006, 1 million de visiteurs (source Médiamétrie-eStat – CybereStat).
- ❖ Le site reçoit chaque mois la visite d'acheteurs potentiels français (86%) et étrangers (14%).
- ❖ La vente entre particuliers représente une vraie valeur ajoutée, puisque s'affranchir de l'agence immobilière offre une multitude d'avantages :
 - Pour le vendeur :
 - Il peut présenter son bien à vendre, directement sur le marché au plus grand nombre d'acheteurs.
 - Il maîtrise entièrement sa vente.
 - Il fixe son prix sans le grever de la commission d'agence.
 - Pour l'acheteur :
 - Il maîtrise totalement sa recherche en accédant directement aux offres des vendeurs.
 - Il économise la commission d'agence qui vient s'ajouter aux frais de notaire.

L'OFFRE ENTREPARTICULIERS.COM

1. Fonctionnalités

Entreparticuliers.com a une vocation d'accompagnateur. Un maximum de moyens sont ainsi mis à la disposition des acheteurs / vendeurs pour simplifier leur projet :

- ❖ Mise à jour quotidienne
- ❖ Moteur de recherche
 - Il est disponible sur la page d'accueil,
 - Il permet à l'acheteur de trouver les biens qui correspondent à ses critères en sélectionnant :
 - La nature de sa recherche : vente immobilière, murs commerciaux, location saisonnière, etc.
 - Le type de bien : appartement, maison, terrain, ferme, demeure de charme, chalet, etc.
 - Une cible géographique : en axant sa recherche sur une ville un département ou une région.
- ❖ Les offres
 - La consultation des offres est entièrement gratuite ainsi que l'accès aux coordonnées des propriétaires,
 - Les annonces sont systématiquement contrôlées téléphoniquement par des chargés de clientèle avant leur mise en ligne afin d'écartier les annonces fantaisistes ou mensongères,
 - 1/3 des annonces sont illustrées, permettant à l'acheteur de se faire une idée avant de se déplacer pour une visite.
- ❖ Outils pratiques
 - Les annonces renvoient directement au service de cartographie Michelin pour rendre plus facile la situation géographique,
 - Mise à disposition de l'utilisateur d'un carnet lui permettant de mémoriser toutes les annonces intéressantes,
 - Envoi hebdomadaire des annonces correspondant aux critères préalablement établis par l'acheteur,
 - Un service d'évaluation du prix au m².
- ❖ Partenariats
 - Financement en ligne
 - Organisation du déménagement
 - Devis pour les futurs travaux

LE PDG-FONDATEUR



Stéphane Romanyszyn (43 ans) a, rapidement après la fin de ses études, créé et dirigé plusieurs entreprises dans les domaines de la publicité, du marketing, de la presse et plus spécifiquement de la presse immobilière.

En 2000, il profite de l'essor d'Internet en France pour fonder la société ENTREPATICULIERS.com et son site éponyme « www.entrepaticuliers.com ».

Actuel dirigeant et actionnaire principal de la société, Stéphane Romanyszyn évolue depuis plus de vingt ans dans l'univers de l'immobilier. Il a donc eu l'occasion de rencontrer beaucoup d'acteurs dans ce domaine, et de se faire sa propre analyse du marché. Avec Entrepaticuliers.com, il souhaite rendre encore plus accessible la transaction immobilière.

Féru de nouvelles technologies, il voit en Internet l'outil clé pour faciliter les transactions entre particuliers. A la manière du « peer to peer », sur entrepaticuliers.com, acheteurs et vendeurs s'échangent des informations jusqu'à la conclusion de la vente. C'est cette vision simplifiée, épurée des fausses idées et des peurs qui handicapent la transaction immobilière, que Stéphane Romanyszyn veut partager.

QUELQUES CHIFFRES

❖ Entreparticuliers.com c'est :

- Une base de données répertoriant en permanence environ 30 000 biens immobiliers,
- 30 chargés de clientèle pour conseiller et accompagner les utilisateurs,
- 100 000 abonnés aux alertes envoyées par mail,
- 650 000 biens immobiliers proposés à la vente depuis la création du journal « Les annonces immobilières entre particuliers », puis avec entreparticuliers.com,
- 38% des transactions se réalisent avant 3 semaines et il faut en moyenne 6 semaines pour vendre un bien.

The screenshot displays the homepage of entreparticuliers.com. At the top left, it identifies itself as the '1er site immobilier des particuliers' with the logo and '24 315 annonces immobilières de particuliers' as of January 25, 2007. A red button prompts users to 'Passer une annonce'. A navigation bar includes categories like 'vente immobilier', 'location immobilier', and 'vente commerce', along with a 'nous contacter' button and flags for the UK and Italy.

The main content area is divided into several sections:

- Consulter les annonces:** Lists categories such as 'Vente immobilier', 'Location immobilier', and 'Fonds de Commerce', with a 'Notre sélection' button.
- Gérer votre annonce:** Offers options to 'Passer votre annonce' or 'Lire, modifier, annuler'.
- Espace personnel:** Includes 'Annonces mémorisées', 'Créer une alerte e-mail', and 'Gérer votre alerte e-mail'.
- Programmes neuf:** Features a 'Guide de l'immobilier neuf'.
- Evaluation:** Provides 'Les prix au m²'.
- Services pratiques:** A section for user utility.

The central 'Recherche rapide' section contains search filters: Rubrique (Ventes), Type (Indifférent), Pays (France), and Situation (départements, codes postaux, villes). It also includes a 'Recherche par carte' button, a radius selector (Exacte, 5 km, 15 km, 30 km), and price range fields (Prix mini, Prix maxi). A 'Nb pièces' selector (1-5) and a 'Valider' button are also present.

On the right, the 'Vitrine couleur' section displays a vertical stack of property images, including a house, a cabin, and a modern apartment building.

A yellow box at the bottom center promotes 'Entreparticuliers en bourse', mentioning its listing on Alternext and inviting users to share their success stories.

❖ Comment les utilisateurs ont-ils connu entreparticuliers.com ?

- 45% des acheteurs accèdent au site car ils connaissent déjà l'adresse électronique
- 35% grâce à un moteur de recherche
- 12% suite à la diffusion d'un spot publicitaire TV/radio
- 5% suite à la lecture d'un article dans la presse

❖ La diffusion d'une annonce sur entreparticuliers.com et le journal coûte à partir de 95€ pour une durée de 3 mois.

LES CLIENTS TMOIGNENT

❖ Selon une enquête menée fin 2006 :

- 83% des annonceurs/vendeurs se déclarent satisfaits ou très satisfaits,
- 85% des visiteurs/acheteurs se déclarent satisfaits ou très satisfaits,

❖ Quelques témoignages :

...maintenant si je connais une personne qui vend, je m'empresse de déconseiller certaines agences de renom et de penser à vous avec qui les frais d'agence, qui gonflent excessivement les prix n'existent pas, et par contre avec qui les résultats sont immédiats ...

Jean-Luc A. 77178 ST PATHUS

...cette affaire a été réglé en deux jours et j'en suis tout à fait ravie...

Colette D. 18270 ST MAUR

...je tiens à souligner la rapidité à laquelle j'ai vendu ce bien puisqu'en effet, il ne nous a pas fallu un mois pour trouver acquéreur...

Frédéric C. 95380 PUISEUX

...j'ajoute que nos acheteurs nous ont contactés grâce à vous et que cette affaire a été réglée dans des délais plus brefs que je n'osais l'imaginer. Nous vous en remercions...

Jean et Sabine C. 94120 FONTENAY SOUS BOIS

...cela s'est fait rapidement et facilement grâce à vous. Merci ...

Joëlle O. 75012 PARIS

...nous venons de céder notre fonds grâce à vous, 3 mois après notre première parution. Si l'on retient les commentaires de certains spécialistes de l'immobilier qui nous avait prédi une vente pas avant 6 mois, cette performance est encore plus remarquable. Alors merci encore. Nous ne manquerons pas de conseiller ou d'utiliser à nouveau vos services afin de céder d'autres biens immobiliers ...

Robert G. 17139 DOMPIERRE SUR MER