



## Les Ventes Privées du Patrimoine : un concept novateur dont les ventes ont progressé de plus de 30 % en 2017

Fin 2015, le marché de l'immobilier a vu naître un nouvel acteur qui est venu bousculer le modèle traditionnel de la distribution auprès des professionnels du patrimoine et de leurs clients : VP2.

Cette start-up nantaise a pour ambition depuis sa création de révolutionner la prescription immobilière grâce à un concept innovant et digital : des ventes privées d'immobilier d'investissement.

### 2017 : une année couronnée de succès

Ce pari audacieux est aujourd'hui un véritable succès. VP2 a franchi au 31/12/2017 la barre des 350 réservations et affiche une progression de ses ventes de plus de 30 % pour l'année 2017. Depuis le lancement de son activité, et après seulement 2 années pleines d'exercice, VP2 enregistre un volume d'activité de 40 millions d'euros.

### Un nouveau mode de distribution pour les promoteurs

C'est sur un rythme soutenu que VP2 se développe et ce notamment grâce à la confiance des promoteurs qui ont vu une valeur ajoutée dans ce nouveau mode de distribution, et également grâce aux professionnels du patrimoine qui ont découvert dans ce modèle une nouvelle source d'approvisionnement en produit immobilier à prix imbattable.

Immobilier locatif (Pinel ou démembré) ou résidences services (seniors, étudiants, tourisme, affaires), VP2 met en ligne sur son site Internet des biens immobiliers à des conditions exclusives sur le marché, pour une durée limitée.

### Des opportunités rares pour les investisseurs

Loin d'être un hard discounter de l'immobilier, VP2 sélectionne et négocie avec les promoteurs des allotements permettant d'offrir un gain financier réel aux investisseurs. Les décotes de prix varient d'un produit à l'autre selon leurs caractéristiques et peuvent fréquemment atteindre plusieurs dizaines de milliers d'euros par appartement, permettant d'augmenter significativement les rendements des produits.

Pour les promoteurs, que cela soit en phase de lancement, pour démarrer les travaux ou pour finaliser une commercialisation, VP2 offre une solution efficace pour dynamiser leur rythme de vente et atteindre leurs objectifs. L'exclusivité des produits, la temporalité courte et les décotes de prix semblent être les clés de cette réussite

### Exemples de ventes privées :

- Résidence de tourisme\*\*\*\* située dans la station des Menuires, aux pieds des pistes.  
T2 cabine, 43,63 m<sup>2</sup> proposé au prix public de 267 000 € et disponible sur vp2.fr au prix de 225 000 € soit une réduction de 42 000 € pour l'investisseur.
- Appartement proposé en Loi Pinel, situé à Andernos, sur le bassin d'Arcachon.  
T3 duplex de 67,74 m<sup>2</sup> proposé au prix public de 272 000 € et disponible sur vp2.fr au prix de 244 800 € soit une réduction de 27 200 € pour l'investisseur.

#### 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.

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>