



AD IMMOBILIER

NOTRE ÉQUIPE



Amanda DIATA
GERANTE



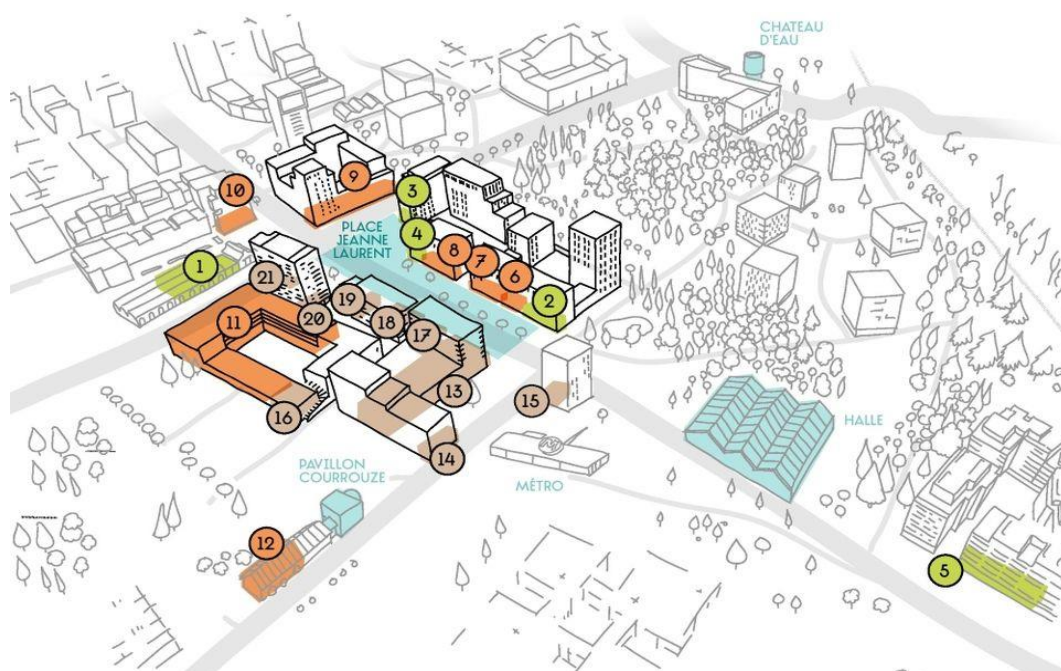
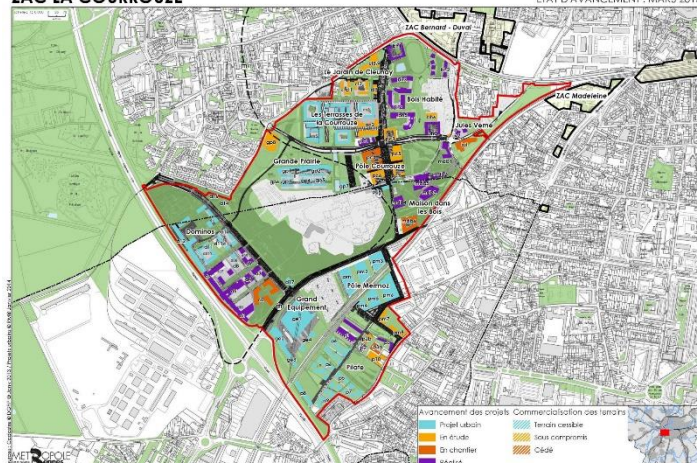
Martin LE MORVAN
employé EN
GESTION



Lisa LEROUX
ASSISTANTE
COMMERCIALE

ZAC LA COURROUZE

ETAT D'AVANCEMENT : MARS 2015



AD IMMOBILIER VOTRE PARTENAIRE IMMOBILIER DE CONFIANCE

Notre agence immobilière est implantée à la Courrouze, un quartier moderne pour les acquéreurs qui souhaitent investir dans les logements. Ce quartier situé entre Rennes et Saint Jacques de la lande facilite le quotidien des habitants : écoles, commerces, et surtout de la seconde ligne du métro, très proche de l'aéroport et de la rocade.

Notre mission :

Chez AD Immobilier, nous proposons des services comme la location et de la gestion immobilière. Nous comprenons que la recherche de la maison ou de l'appartement parfait, ainsi que la gestion efficace de votre investissement immobilier, peut être un défi. C'est pourquoi nous sommes là pour vous accompagner à chaque étape du chemin, en veillant à ce que votre expérience soit sans tracas et gratifiante.

Notre équipe :

Je suis à l'origine de ce projet et je collabore avec Lisa LEROUX qui se consacre à la location, et Martin LE MORVAN en gestion immobilière qui gère les propriétés, vous avez l'assurance d'une assistance complète pour tous vos besoins. Leur expertise, leur connaissance approfondie du marché local, et leur dévouement à la satisfaction du client font d'eux des atouts inestimables. Une équipe dévouée et compétente.

SERVICES :

- **Location** : Que vous soyez locataire à la recherche d'un nouveau chez-vous ou propriétaire cherchant des locataires de confiance, notre assistante commerciale vous accompagnera pour un processus sans tracas.
- **Gestion Immobilière** : Si vous êtes un propriétaire désirant confier la gestion de vos biens, notre employé en gestion immobilière s'occupera de tout, de la maintenance à la gestion des locataires, pour une tranquillité d'esprit totale.

Contact N'hésitez pas à nous contacter au 02.16.17.40.81, à nous envoyer un courriel à ad@immobilier.fr

Chez AD Immobilier, nous nous engageons à vous offrir une expérience immobilière de qualité, sécurisée et sans soucis. Votre satisfaction est notre priorité.

Comment me faire connaître ?

Nous avons choisi d'adopter une approche de prospection active, notamment en effectuant des visites de porte à porte pour entrer en contact avec des personnes potentiellement intéressées par nos services immobiliers et pour identifier d'éventuels biens à mettre en vente. Nous avons soigneusement défini notre zone d'intérêt sur une carte et avons entrepris des rencontres avec les propriétaires, les voisins, ainsi que les autorités locales, comme la mairie.

Au cours de ces visites, nous avons observé divers signaux tels que des volets fermés, des maisons inoccupées, des boîtes aux lettres non vidées, des jardins négligés, et avons également sollicité les avis des voisins, de la mairie et des commerçants pour identifier des biens susceptibles d'être disponibles à la vente. Une fois de retour à notre agence, nous avons organisé et archivé toutes les informations collectées sur le terrain, puis contacté les habitants qui semblaient être des acquéreurs ou des vendeurs potentiels.

De plus, j'ai également mis en œuvre une stratégie de téléprospection, en contactant directement les personnes dont nous avons relevé les annonces pour évaluer leur intérêt à collaborer avec notre agence. Nous avons également envoyé des mailings et des documents publicitaires par voie postale à tous les résidents de la zone que nous avons visitée. De plus, sur les réseaux sociaux, nous avons fait des démarches pour inclure les biens immobiliers que nous proposons dans la zone de La Courrouze.

Parallèlement, nous avons opté pour une approche de prospection passive en mettant l'accent sur l'aménagement de notre vitrine. Cette vitrine est essentielle, car elle représente la première impression de notre agence et a la capacité d'attirer des clients sans que nous ayons besoin de sollicitations actives.