



# EMERSON'S LE MANIFESTE

# 01

## VENDRE CE QUI N'EXISTE PAS ENCORE, C'EST NOTRE MÉTIER

---

De la recherche foncière au financement, en passant par la conception architecturale et l'obtention du permis, chaque projet est un processus long, fastidieux et semé d'embûches. La phase de vente qui s'ouvre alors, est fondamentale.

Si elle apparaît comme un aboutissement, nous savons qu'elle se prépare bien en amont, dès la définition du produit, dès le dépôt du permis. Intégrer la logique de vente au plus tôt est la meilleure façon de garantir les succès à venir.

**Mettons tout en œuvre  
pour ne pas rater la conclusion  
de ce travail.**



# 2

## NON, TOUT NE SE VEND PAS SI FACILEMENT

---

Le temps où il suffisait de mettre n'importe quel type de logement sur le marché pour qu'il se vende touche à sa fin. Même si la demande reste forte, l'acheteur est de plus en plus exigeant, attentif aux détails de conception de son logement. Il a accès à une offre très complète depuis son canapé et connaît parfaitement chaque programme sur le secteur qui l'intéresse.

De fait, la concurrence est très rude et chaque étape du parcours acheteur est une étape majeure qu'il convient de soigner.

**Restons à l'écoute du client  
acheteur pour concevoir des  
logements qui lui soient adaptés.**



# NOUS SOMMES LES SPÉCIALISTES DES ACHETEURS

---

Chaque jour, nous sommes au contact des acheteurs. Chaque jour nous apprenons à comprendre leur façon de raisonner, leurs craintes, leurs questionnements, mais aussi leurs attentes, leurs espérances et leurs envies. Chaque jour nous apprenons à les connaître : nous accompagnons chacun sur ce délicat chemin de l'achat d'un bien immobilier, nous prenons soin de mettre chaque acheteur dans les meilleures conditions pour passer avec confiance et sérénité l'ensemble des étapes du parcours.

Nous prenons soin d'eux parce qu'ils sont seuls maîtres de leur décision et parce que nous avons la conscience aiguë qu'il s'agit bien plus que d'un achat, il s'agit d'un projet de vie et bien souvent du projet de leur vie.

**Sachons créer avec le client acheteur un climat bienveillant, propice à un achat serein et qui préserve la part de rêve.**

# 4

## NOS CONVICTIONS SONT ISSUES DE LA DATA

---

Nous travaillons à partir d'un logiciel CRM développé en interne et au plus près des projets pour en saisir les caractéristiques et les spécificités. Nous travaillons au plus près des équipes des promoteurs immobiliers pour apporter nos convictions sur les orientations à prendre et coller ainsi au marché.

Ces convictions sont établies à partir de données objectives et mesurées depuis l'ensemble des bureaux de vente sur lesquels nous sommes positionnés. Chaque contact apporte son lot de données collectées, chaque donnée est compilée et analysée, chaque analyse vient étayer chacune de nos convictions marketing qui sont autant d'aides à la décision sur les éléments du programme : positionnement prix, types de logement, matériaux, offres, communication...

**Prenons des décisions éclairées.**



## VENTE ASSISE MAIS PAS IMMOBILE

---

Loin de rester inactif en attendant le chaland, nous sommes en capacité de mettre en œuvre une méthode de prospection efficace en s'appuyant sur les outils de communication déployés avec le promoteur. Notre approche de vente permet de sécuriser le client dans son achat, en maintenant sa part de rêve tout en minimisant les risques d'abandon du projet.

Nous croyons à la formation pour faire monter à bord de la réussite notre équipe commerciale. Nous croyons aussi aux personnalités qui la composent et qui ont la possibilité de s'exprimer. C'est ça la méthode Emerson's !

**Cultivons-la.**



# NOUS ALLONS JUSQU'AU BOUT

---

Nous sommes comme ça, quand nous nous engageons sur un programme, nous allons jusqu'au bout. Sur chacun d'entre eux, nous consacrons un commercial salarié que ce soit pour accompagner le client jusqu'à la dernière étape de son parcours d'achat ou pour assurer notre action jusqu'à la dernière vente. C'est notre culture et notre engagement. Nous trouvons les solutions et faisons les efforts nécessaires pour sécuriser et finaliser le projet, avec bienveillance, honnêteté et savoir-faire.

**Ayons le sens  
des responsabilités.**



# NOUS SOMMES UN PARTENAIRE ENGAGÉ

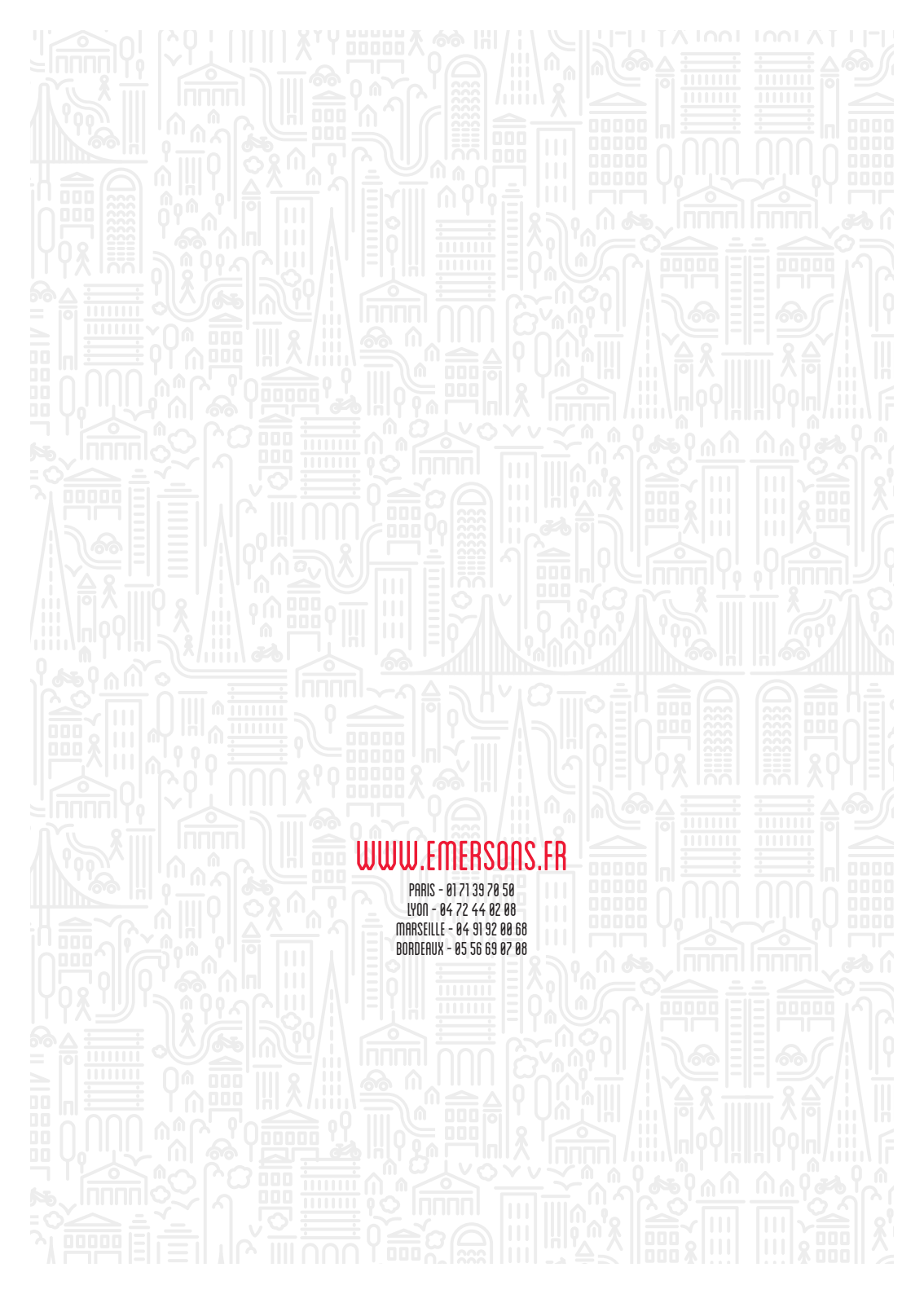
---

Par la structure même de notre collaboration avec nos clients promoteurs, notre engagement est total à leurs côtés. Nous ne gagnons que si nous réussissons à vendre. C'est sans doute la forme suprême de l'engagement. Pour réussir, nous apportons des éléments déterminants dans la compréhension du marché et des clients acheteurs.

C'est le sens de notre partenariat : contribuer à façonner le meilleur produit possible pour permettre aux futurs propriétaires de vivre pleinement et avec confiance leur achat comme une formidable expérience.

**Engageons-nous avec notre passion, notre connaissance des clients et notre savoir-faire en matière de vente et d'accompagnement.**





[www.EMERSONS.FR](http://www.emersons.fr)

PARIS - 01 71 39 70 58  
LYON - 04 72 44 02 08  
MARSEILLE - 04 91 92 00 68  
BORDEAUX - 05 56 69 07 08