

## Imax, l'agence qui s'adapte à la demande

Suite de notre série, cette semaine, sur l'immobilier dans le département des Hauts-de-Seine. La notoriété du département reste forte et la flambée des prix complique la recherche d'un logement. Conséquence : certaines agences immobilières s'adaptent. C'est le cas d'Imax à Levallois.

**Q**UATRE CENT quatre-vingts ventes et 220 locations. L'agence Imax a fait un véritable carton au cours des deux dernières années. Son bilan, qui fait pâlir de jalousie les professionnels de l'immobilier, est le résultat d'une politique de marketing originale et efficace, conçue par Olivier Decamus et Bruno Scapin, deux managers au parcours atypique. Agés de 35 ans, les deux hommes se sont rencontrés sur les bancs de l'Estaca, l'école d'ingénieurs de Levallois. « J'avais monté une association pour aider les étudiants à dénicher un logement », explique Olivier Decamus, qui s'est pris au jeu et a continué sur sa lancée.

*« Le dimanche est l'un de nos meilleurs jours de vente »*

Ouvert sept jours sur sept, le rideau levé jusqu'à 20 heures et des rendez-vous en nocturne à la demande... Imax a adopté une stratégie axée sur

### L'avenir se joue de l'autre côté de la Seine

**A**VEC LA FLAMBÉE de l'immobilier, les acquéreurs ont tendance à s'éloigner de plus en plus. Ce constat, Imax en a tiré les leçons. Levallois étant en voie de saturation (l'agence dispose d'un réservoir de quarante cinq offres, contre plus d'un millier d'acquéreurs en recherche), Imax parie aujourd'hui sur les villes situées de l'autre côté de la Seine. « Levallois, la ville frontalière avec le XVII<sup>e</sup> arrondissement, attire essentiellement des jeunes cadres dynamiques majoritairement en couple avec un enfant. Ces familles restent en moyenne cinq ans dans leur première acquisition et migrent, ensuite, à Asnières et à Courbevoie », explique Olivier Decamus.



**LEVALLOIS.** Ouvert sept jours sur sept jusqu'à 20 heures et des rendez-vous en nocturne à la demande... pour Imax, la réussite passe par la disponibilité. (DR)

la disponibilité, son principal atout « Nous essayons de nous adapter au mode de vie actuel de notre clientèle. Bien souvent, les gens n'ont pas le temps de chercher sérieusement un logement et encore moins de visiter des appartements. Mais le week-end, ils ont davantage de temps pour le faire. C'est tellement vrai que le dimanche est l'un de nos meilleurs jours de vente », explique Olivier Decamus dans un large sourire. Imax tire également sa force d'une équipe de vendeurs très jeunes (le benjamin et le plus performant n'a que 20 ans) qui connaissent leur secteur sur le bout des doigts. Elle ne lésine pas sur la publicité (elle a investi cette année un budget de 175 000 € dans ce secteur) et pratique des commissions relativement faibles (3,5 % en moyenne). Enfin,

elle s'appuie sur un outil informatique très performant qui permet, entre autres, de mettre en corrélation instantanément les offres et les demandes.

### Le marché prometteur des pavillons

Aujourd'hui, Imax réalise en moyenne une transaction par jour. Une réussite qui l'a propulsée en moins de vingt-quatre mois en position de leader à Levallois. Du coup, l'entreprise veut imposer ses nouvelles méthodes de l'autre côté de la Seine. Elle a ouvert il y a deux mois une nouvelle agence à Courbevoie - Bécon-les-Bruyères et souhaite installer dans les prochains mois une nouvelle antenne à Bois-Colombes pour rayonner à la fois sur cette ville et sur Colombes et s'attaquer ainsi au marché prometteur des pavillons, très convoités.

Objectif : ouvrir une nouvelle agence chaque année dans une ville des Hauts-de-Seine.

**CHRISTINE HENRY**

Imax, 34, rue Trébois à Levallois.  
Tél. 01.41.49.00.00 - contact@imax.fr  
[www.imax.fr](http://www.imax.fr)