

**Spécialisée dans la
commercialisation de
logements abordables et
de conseil pour les
bailleurs sociaux et
institutionnels**



CONTACT

07 60 37 67 62
contact@habitici.fr



HABIT'ICI



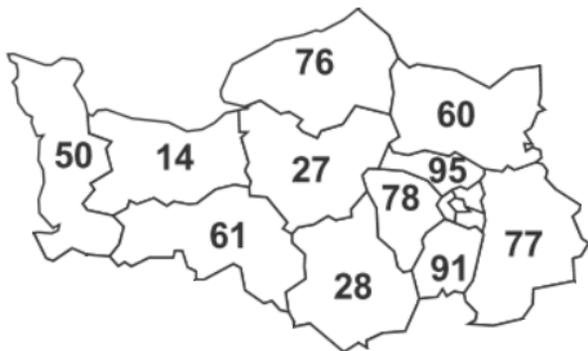
♥ VALEURS

Transparence, intégrité, empathie et respect du code de déontologie sont au centre du savoir-faire et du savoir-être d'Habit'ici

ATOUTS

1. Une connaissance l'environnement des ESH,
2. Une appréhension fine de la réglementation liée à l'accession sociale et du logement abordable
3. Un accompagnement adapté et sur-mesure auprès des clients (mandants, acquéreurs)
4. Une appétence pour le travail de terrain,
5. Rigueur,
6. Flexibilité.

SECTEURS D'INTERVENTION



À PROPOS

Pensée et imaginée par son fondateur, Habit'ici est une structure née après plusieurs années à travailler dans le logement social et après deux expériences majeures : une première en tant que Responsable Commercial Accession pendant plus de 4 ans pour un bailleur social de première importance et une seconde plus personnelle mais tout aussi formatrice en tant qu'acquéreur en 2022 d'un logement social. Ces expériences ont été le point de départ d'une réflexion autour de la création d'une structure commerciale et de conseil avec cette double compréhension de l'accession à la propriété et du logement abordable.

Habit'ici - 58 rue de Monceau 75008 Paris - Société par actions simplifiée (Société à associé unique) - Capital social de 1 000 € - 931 695 399 R.C.S. Paris - Code APE 6831Z - Titulaire de la carte Transactions sur immeubles et fonds de commerce n°CPI75012024000000427 délivrée par la CCI de Paris

SERVICES PROPOSES

VENTE A L'UNITE

Accompagnement des bailleurs sociaux ou d'institutionnels dans le processus de vente au lot ou à l'unité dans l'ancien ou le neuf comprenant un ensemble de prestations comme : commercialisation des logements vacants, suivi des occupants, mise en place d'outil de suivi sur-mesure, animation commerciale interne/externe, rédaction de grille de prix, suivi financement, après-vente, suivi des travaux et lien avec les mandants, etc.

MOBILITE

Suivi des demandes de mobilité sur les résidences en vente : enregistrement, orientation des demandeurs pour des logements plus adéquats, suivi des propositions, constitution des dossiers en lien avec des agences territoriales ou départementales des mandants, etc.

CONSEIL

Définition d'une stratégie patrimoniale de mise en vente, fixation d'objectifs de vente, détermination d'avis de valeur au lot ou par résidence, étude de faisabilité avant mise en vente, etc.