



Doc. Group Alysia

Révolution sur le marché de la maison individuelle neuve

Le concept Maisons Alysia part à la conquête du Grand Ouest

Révolutionnant le marché de l'accèsion à la propriété, Maisons Alysia (Group Alysia) a conçu et développé depuis fin 2017 un mode d'achat innovant, totalement personnalisé et prônant un circuit court, véritable garantie de prix les plus attractifs du marché (à partir de 950 euros/m²).

Inspiré des modes émergents de mise en relation grâce aux nouvelles technologies et à Internet, Maisons Alysia a en effet su transposer ce fonctionnement économique à la construction de maisons individuelles, sans l'effet "ubérisation".

Maisons Alysia, qui dispose actuellement d'un réseau de cinq agences (deux basées en Charente-Maritime, une en Vendée

et deux en Pays de Loire), comptabilise déjà une trentaine de réalisations en cours et 80 ventes de maisons individuelles.

Fort d'une année d'existence et de validation du concept, Maisons Alysia confirme sa dynamique de développement (30 à 40 ventes annuelles par agence sont attendues, soit 160 ventes pour 2019 et quelque 320 à horizon 2020) et dévoile ses ambitions d'expansion à partir de l'Ouest.

Maisons Alysia prévoit ainsi de densifier son réseau avec l'ouverture escomptée fin 2020 de 5 nouvelles agences sous licence notamment en Pays de Loire, Nouvelle-Aquitaine, Bretagne et Centre Val de Loire pour viser un chiffre d'affaires en 2021 de l'ordre de 50 millions d'euros...

Le concept Maisons Alysia part à la conquête



Doc. Group Alysia



Doc. Group Alysia

Alysia, un concept innovant, véritable atout pour séduire des candidats entrepreneurs



Doc. Group Alysia

Pour Franck Geneix, fondateur de Maisons Alysia, c'est presque une obsession : même les ménages les plus modestes ont le droit d'accéder à la propriété en faisant construire la maison de leurs rêves c'est-à-dire une maison de qualité. Pour imaginer le concept permettant d'atteindre cet objectif, Franck Geneix, qui comptabilise à son actif professionnel déjà plus de 3.500 livraisons de maisons individuelles, est "sorti du cadre". Au lieu de penser uniquement bas coûts, ce spécialiste du secteur a fait appel aux nouvelles technologies et aux modes de commercialisation en circuit court.

Ainsi, en associant un site Internet à l'usage hyper-intuitif, (permettant au futur acquéreur de choisir son terrain, sa maison, de la personnaliser, d'en connaître le coût total, une offre de financement, et au final le coût mensuel de sa maison), un concept d'agence-showroom (avec seulement deux collaborateurs, un chargé de projet et le gérant, interlocuteur unique et totalement dédié au chantier de chaque client, limitant les frais de structure), et les avantages de la mutualisation des savoirs et des achats intégrés au Group Alysia, Franck Geneix a créé "le plus court chemin entre vous et votre maison", comme le proclame la base-line Maisons Alysia.

Les outils qui assurent le succès des agences Maisons Alysia

La force de Maisons Alysia repose sur des outils numériques modernes et un concept d'agence qui a déjà prouvé son efficacité. Au cœur de cet éco-système se trouve l'Outil d'Aide à la Décision Maisons Alysia. Cet OAD accessible gratuitement sur le site Internet www.maisons-alyisia.com se veut un configurateur simple et ultra-réaliste. En quelques clics, il permet au futur client de connaître précisément le montant de ses mensualités.

OAD Maisons Alysia : un cheminement court, rapide, efficace et prônant la transparence

Après avoir sélectionné sa commune de prédilection et le nombre de chambres désirées, l'OAD propose un choix de lotissements et de modèles de maisons, adapté aux spécificités de chaque terrain. Pour chaque proposition, un plan 3D détaillé et des images virtuelles projettent l'internaute dans sa future maison. Il accède à toutes les options d'aménagement et d'équipements, avec, toujours, indication du tarif correspondant. Le savoir-faire de Maisons Alysia lui a permis de présélectionner dans son catalogue les solutions optimales. Le client peut modifier celles-ci, en fonction de ses besoins et envies, pour monter encore en gamme selon ses priorités de confort et d'aménagement, et ce, en toute transparence sur les prix. En effet, le récapitulatif du projet associe tous les frais annexes pour une information globale, propose même une évaluation pour le financement, et calcule ainsi les futures mensualités. Le client peut alors télécharger gratuitement son projet et se rendre dans son agence Maisons Alysia pour finaliser.



Doc. Group Alysia



Doc. Group Alysia



Doc. Group Alysia

Les licenciés Alysia, des bâtisseurs nouvelle génération

La spécificité de l'agence Maisons Alysia se fonde sur sa structure légère, associant un gérant à un chargé de projet. Libéré de toute la première étape de présélection du projet avec les prospects, et des protocoles administratifs assurés par son chargé de projet, le gérant peut se concentrer uniquement sur la relation au client et la conduite de son chantier.

Interlocuteur unique du futur propriétaire, il est le "circuit court" qui rassure quant au respect de tous les engagements de Maisons Alysia et qui guide et conseille notamment sur les choix et finitions grâce à un showroom aménagé. Constructeurs "parfaits" comme les définit Franck Geneix, « *ces bâtisseurs sont des passionnés du secteur, un prérequis*, pour Franck

Geneix et Maisons Alysia, *et pas seulement des investisseurs. Ils sont les garants de la qualité et des valeurs promises par Maisons Alysia.* »

Ces gérants sont accompagnés par Group Alysia très en amont de l'ouverture de l'agence, tant pour leur formation (commerciale et technique) que pour le choix, le financement et l'aménagement du showroom. Sur le long terme, ils sont épaulés au quotidien, avec tous les outils marketing et commerciaux personnalisés que Maisons Alysia met à leur disposition. En rejoignant la dynamique Alysia, ils peuvent tabler sur une croissance rapide à l'image du réseau : 160 ventes en 2019 et 320 en 2020, avec un chiffre d'affaires commercial en corrélation (85.000 euros par maison).

David Huguet, dirigeant de l'agence MA 17 Ouest, témoigne



Doc. Group Alysia

« *Il m'a été tout naturel à un moment donné d'envisager de devenir mon propre patron et d'avoir mon projet, ma société, de passer à un stade supérieur en me réalisant plus complètement, d'un point de vue professionnel tout comme personnel. Mais passer d'un vague projet à la concrétisation n'a pas été simple. Il y a de nombreuses marques et franchises qui proposent monts et merveilles, avec des conditions plus ou moins semblables... La rencontre avec le créateur de la licence, Franck Geneix, a été déterminante. Tout d'abord, sur le plan humain, j'ai été séduit par l'écoute et l'empathie dont il a su faire preuve. Et de poursuivre : Puis il ne recherche pas de simples investisseurs mais de vrais pros de la construction, des gens de terrain, avec une solide expérience. Il veut bâtir un réseau pérenne, et donc des agences qui réussissent. Il m'a communiqué, positivement, la passion qui l'anime et la vision qu'il développe autour de la maison individuelle, ainsi que sa profonde compréhension des particuliers qui veulent devenir propriétaires, de leurs aspirations, leurs ressorts... Puis, j'ai été convaincu par l'aspect ambitieux et innovant du projet, avec ce processus de vente vraiment nouveau sur le marché de la maison. Un process appuyé sur de solides moyens marketing, techniques et digitaux. De quoi faire vraiment la différence sur ma zone ! Et de poursuivre : Enfin, des conditions d'accès à la licence plutôt avantageuses : 16.000 euros et rien d'autre ! Pas d'apport, pas de caution, pas d'hypothèque sur la maison. Et puis, le licencié est protégé dès le montage. Ce qui renvoie aux sujets précédents : l'exigence de recrutements avec des vrais profils de pros, orchestrés par une licence soucieuse de leur réussite, une sorte de licence-partenariat. Et David Huguet de conclure : Concernant mon retour d'expérience depuis l'ouverture de l'agence MA 17 Ouest (le 2 octobre 2017), je n'ai qu'un mot, que du bonheur, sinon, en plusieurs mots, aucun regret, si c'était à refaire je le referais sans aucune hésitation. Cette année a été très riche en tous points, une année très positive aussi bien sur le plan professionnel que personnel. 1^{er} ambassadeur de la marque Maisons Alysia, je lance un appel aux futurs candidats qui hésitent à rejoindre cette grande et belle aventure : Appelez le Group Alysia et faites le pas... »*



Doc. Group Alysia



Doc. Group Alysia



Doc. Group Alysia

Outre le site Internet (avec son offre de lotissements, son catalogue de maisons, son OAD), les licenciés peuvent compter sur la publicité digitale (présence sur 15 portails immobiliers et référencement (naturel et payant assurés par Group Alysia), la veille technique et juridique, le soutien d'un cabinet pour les permis de construire, l'accès aux partenaires financiers et industriels de Group Alysia ; mais pas seulement puisque les licenciés bénéficient aussi de prix négociés au plus juste avec les distributeurs de matériaux et bien sûr de l'ensemble des outils numériques pour la conduite de leur activité (CRM, logiciel d'estimation RT2012 et pré-DPE, logiciel de gestion des clients, des sous-traitants et artisans, du planning chantiers, des documents administratifs)...



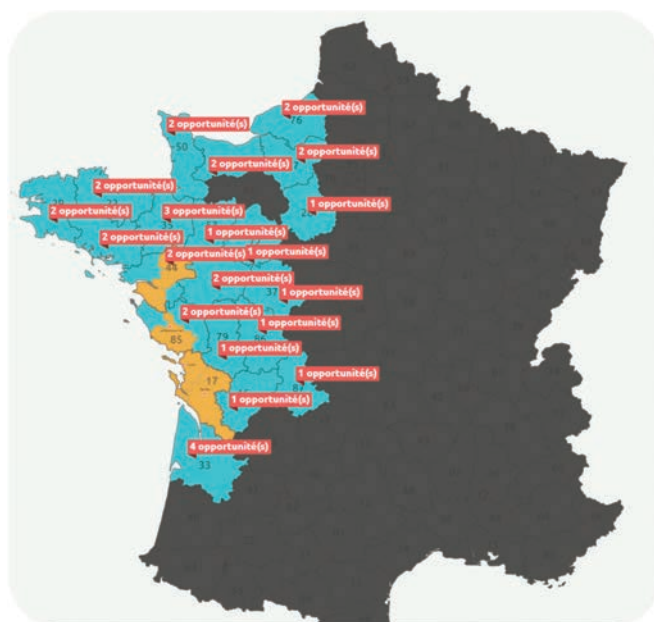
Doc. Group Alysia

Des partenaires majeurs sur le marché de la maison individuelle

En devenant licencié de Maisons Alysia, l'entrepreneur accède également à une offre de qualité issue d'acteurs majeurs sur le marché de la construction. En effet, outre une trentaine de partenaires financiers et des courtiers locaux permettant des montages de dossiers financiers ultra-performants, notons que des distributeurs négociants comme des industriels du bâtiment se sont engagés au côté de Franck Geneix dans la dynamique Maisons Alysia.

Des ambitions pour recruter les futurs licenciés Maisons Alysia

En à peine une année d'existence, 5 agences ouvertes en Charente-Maritime, Vendée et Pays de Loire, une trentaine de réalisations en cours pour plus de 80 ventes de maisons individuelles : Maisons Alysia a validé son business plan qui prévoit 30 à 40 ventes annuelles par agence et le concept part désormais à la conquête de l'Ouest. Pays de Loire, Nouvelle-Aquitaine, Bretagne et Centre Val de Loire : la marque a déjà identifié 33 opportunités d'ouverture dans le Grand Ouest de la France et se donne pour objectif 20 licenciés pour fin 2021 pour 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. À suivre.



Doc. Group Alysia

Pour toute information complémentaire :
Group Alysia

19, rue de la Frégate - 17440 Aytré - Tél. 05 86 30 29 55
<http://group-alyisia.com>



Doc. Group Alysia