



Communiqué de presse

Paris, le 17 juin 2011

**EffiCity abandonne le terme « low-cost » dans sa communication, mais continue son combat pour les services de plus grande qualité et les commissions d'agences réduites.**

Le *low-cost* est parfois, à tort, confondu avec le « bas de gamme ». Or, EffiCity vend des maisons et des appartements jusqu'à 3 millions d'euros, avec un niveau de service au moins équivalent à celui des agences traditionnelles. Ce qui est *low-cost*, c'est la commission d'agence qui est jusqu'à 6 fois inférieure à celle des agences en boutique, pas le service.

« Pour éviter tout amalgame, nous avons décidé de communiquer sur nos commissions réduites et non sur le *low-cost*. Nous continuons ainsi à bâtir un nouveau modèle d'agence immobilière innovant et efficace, avec plus de services et moins de commissions ! » indique Christophe du Pontavice, président d'EffiCity.

**EffiCity est un modèle d'agence immobilière novateur et différenciant**

EffiCity réduit le coût de la transaction et permet aux acheteurs d'acheter moins cher et aux vendeurs de vendre plus cher.

**Pas d'agences, mais un site Internet...**

EffiCity est une agence immobilière qui s'appuie sur Internet et sur des équipes terrain pour commercialiser de manière efficace, transparente et moins coûteuse, des maisons et des appartements.

« A l'heure où 95% des Français mènent leur recherche immobilière sur Internet, il nous semble que la boutique de quartier doit être transférée sur le web, ajoute Christophe du Pontavice. Nous proposons à nos clients des services d'estimation immobilière gratuite en ligne, des cartes de prix immeuble par immeuble et l'accès à une base de 200.000 acquéreurs actifs suivis quartier par quartier... Cela permet de générer des économies d'échelle qui sont transférés à nos clients par le biais de commissions réduites. »

**... et un service complet d'agence immobilière**

« Si le premier contact s'effectue par Internet, le processus de vente est réalisé avec un agent immobilier « non virtuel », c'est-à-dire un expert EffiCity qui se déplace chez le vendeur, gratuitement, pour diagnostiquer la valeur de son appartement ou de sa maison, rappelle Christophe du Pontavice. Il se charge alors de la commercialisation, de la petite annonce jusqu'à la conclusion de la vente chez le notaire. C'est simple, qualitatif et efficace et cela permet de générer des économies substantielles bénéficiant aussi bien aux vendeurs qu'aux acheteurs. »

### **A propos d'EffiCity :**

Créé en 2007 par Christophe du Pontavice et Malek Abi-Khalil, EffiCity est la première agence immobilière à commission réduite.

A travers un processus industriel novateur, EffiCity est en mesure de proposer à ses clients les commissions d'agence les plus basses du marché français (1% à 3%). EffiCity vend des appartements et des maisons de 40.000 € à 3 millions €.

Le succès d'EffiCity se concrétise par : la vente d'un logement par jour en moyenne à Paris (contre un logement par mois dans une agence traditionnelle) ; un délai de vente moyen de 45 jours (contre 90 jours dans une agence traditionnelle). EffiCity est présent à Paris, Lyon, Lille, Nice, Montpellier, Marseille, Toulouse et Bordeaux.

Pour plus d'informations : [www.efficity.com](http://www.efficity.com)

---

**Contact presse : Agence Fargo / Audrey Mougneau : [amougneau@fargo-media.com](mailto:amougneau@fargo-media.com) / 01.44.82.95.52**