

## **Noovimo s'agrandit !**

Le réseau immobilier nantais rachète la force commerciale du réseau immobilier Home Land Transaction (HLT) basé en Nouvelle Aquitaine et crée ensemble une filiale Noovimo Sud Ouest

Le temps des records battus est révolu : en 2023, le marché de l'immobilier se transforme notablement.

Les professionnels du secteur constatent des prix en baisse, une difficulté à accéder aux crédits en raison d'une hausse de taux d'intérêt, et un afflux de biens considérés comme des "passoires thermiques" ([source](#)).

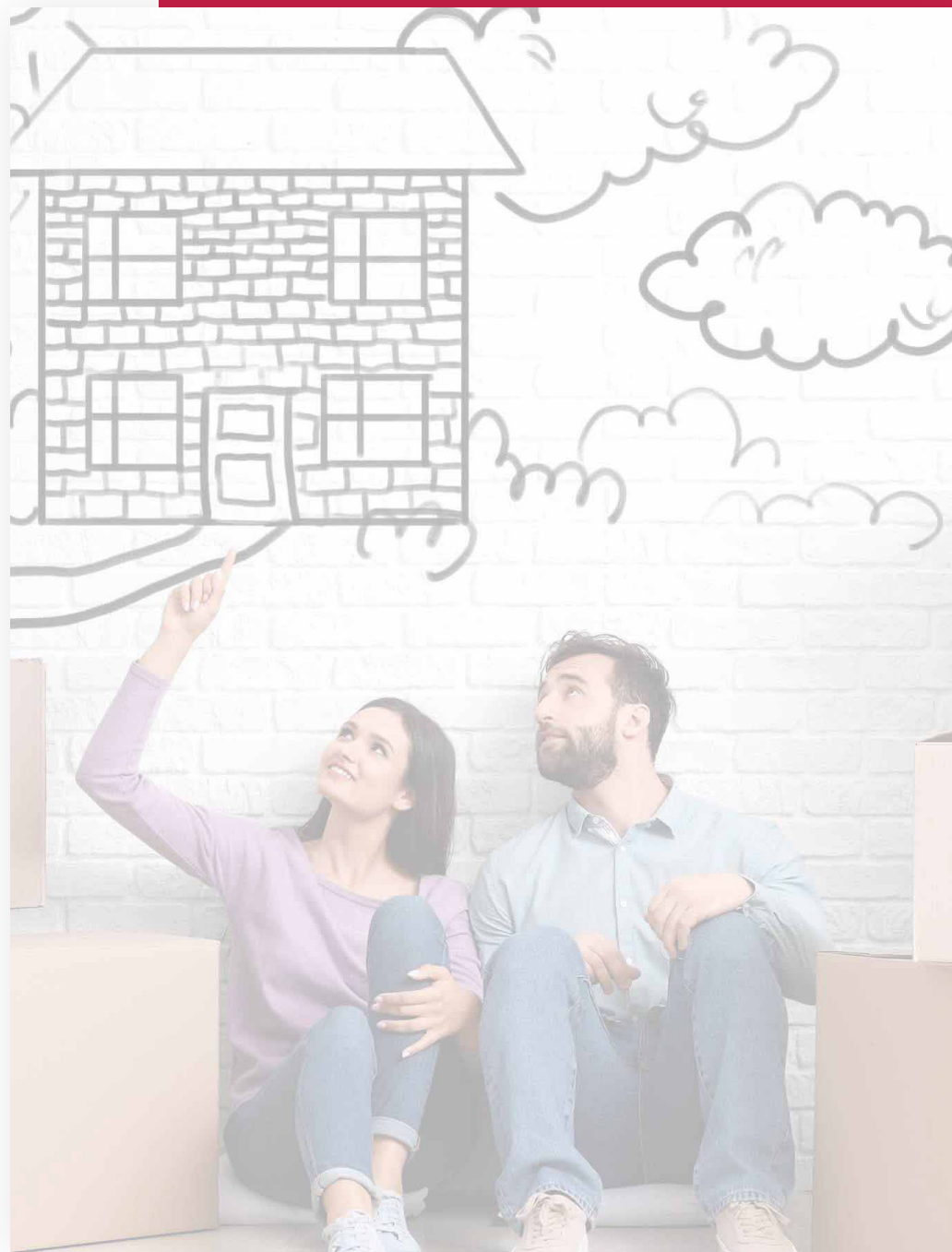
Pourtant, dans ce contexte d'incertitudes, il y a aussi d'excellentes nouvelles : certains acteurs de l'immobilier se portent particulièrement bien et continuent de se développer.

À l'image de **Noovimo**, le réseau immobilier nantais. Il vient de racheter la force commerciale du réseau immobilier Home Land Transaction (HLT), basé en Nouvelle-Aquitaine.

Une opération qui lui a permis de **créer une nouvelle filiale** le 20 décembre dernier : **Noovimo Sud Ouest (NSO)** composée de Noovimo représentée par Marc Gallon, Christophe Genest (Directeur Commercial de Noovimo) et Emilie Viala (Dirigeante créatrice de HLT).

*« C'est une première dans le monde de l'immobilier : la dirigeante du réseau racheté réinvestit dans une filiale pour continuer à suivre ses équipes et développer cette structure. »*

**Vincent Pavanello**  
**La Maison des Mandataires**



# Une belle aventure riche de sens, car née de valeurs communes

---

Emilie Viala (créatrice et dirigeante de HLT) et Marc Gallon (créateur et dirigeant de Noovimo SAS) se sont rencontrés lors d'un salon de l'immobilier à Paris (RENT) en 2017.

Tous deux partageaient une approche commune : **développer un réseau régional dont l'ADN repose sur de fortes valeurs.**

Depuis, ils ont continué à échanger de manière régulière sur leur vision de l'entreprise, leur management, leurs outils et leurs formations.

*« Nous avons la même vision de l'entreprise et du management, un intérêt particulier porté à chaque agent commercial, et prôtons la création de réseaux régionaux avec un esprit familial. »*



Les discussions étaient fluides, en confiance, sincères et avec de l'humour.

Au cours de leurs nombreux échanges en 2021, Marc a proposé à Emilie une belle aventure : la création de la filiale Noovimo Sud Ouest (NSO).

En juin 2022, de nombreux échanges ont commencé et en septembre 2022 un premier pas a été franchi dans la concrétisation de ce projet, chacun recherchant une personne de confiance avec qui partager et évoluer. Or, tous deux avaient des attentes complémentaires qui pouvaient tout à fait se rejoindre dans un projet commun.

*« Nous avons vu l'opportunité de prendre un nouveau virage, un nouvel élan dans notre développement. Le contexte économique qui se différencie a renforcé notre choix et accéléré notre décision en cette fin d'année. »*

# Un réseau qui va rayonner de manière qualitative sur la Nouvelle-Aquitaine

Noovimo Sud Ouest (NSO), à l'image de Noovimo ambitionne une croissance sage et mesurée et de **fédérer dès cette année une équipe de 30 conseillers immobiliers** et d'atteindre un chiffre d'affaires de 1 million d'euros.

Elle prévoit ensuite de passer à 40 conseillers en 2024 (soit 1,5 million de CA) et à 55 conseillers en 2025 (soit 2 millions de CA).

Une croissance qui se fera dans le respect des valeurs de ce réseau de proximité innovant : développement et réactivité, présence, écoute de tous et de chacun.

*« Notre philosophie ? Du sérieux dans le travail, le respect des valeurs fondamentales et surtout la satisfaction de nos clients. »*



Noovimo

29 rue Romain Rolland  
44100 Nantes

**4.8 / 5**



**Excellent**

2607 avis clients

13 janvier 2023

N° de contrôle : 284 724 602

Note attribuée par les clients de Noovimo sur immoadvisor.com

## LES PLUS DE CETTE CRÉATION



### Le profil des dirigeants

Leurs personnalités sont complémentaires et en même temps tellement similaires !



### La régionalisation du réseau

Les dirigeants connaissent tous leurs conseillers. Ils se positionnent comme des piliers, disponibles et à l'écoute, apportant soutien et accompagnement.



### Leur réactivité

NOOVIMO et NSO interviennent rapidement sur tous les points essentiels dans le quotidien de leurs conseillers : juridique, commercial, marketing.



### Leur vision

NOOVIMO et NSO font la promotion d'un immobilier bienveillant et responsable, centré sur l'humain.



### Leur avant-gardisme

NOOVIMO et NSO ont toujours un temps d'avance sur les innovations ou les startups, ce qui permet à leurs équipes de bénéficier d'outils ultra-performants.

# Présentation de l'équipe dirigeante

EMILIE VIALA



Emilie, 47 ans, est mariée et mère de 3 enfants.

Née à Montpellier, elle suit des études de droit privé et un 3ème cycle en stratégie des entreprises. Elle travaille ensuite pour de grands groupes en tant que responsable RH et juridique, puis elle rejoint la société familiale en tant que gérante durant 5 ans.

En 2011, elle s'installe dans les Landes avec sa famille, dans un petit coin de paradis. Elle met ensuite près de 2 ans à trouver un emploi, car les postes à responsabilités sont rares dans cette région. En 2013, elle intègre un réseau immobilier pour faire du recrutement de mandataires immobiliers.

En janvier 2015, licenciée pour raisons économiques, Emilie a 2 options : retourner à Montpellier au sein de la société familiale ou créer sa propre entreprise. Elle fait le second choix et, sa carte T en poche, fonde son réseau immobilier HLT en juin 2015.

C'est le début d'un projet enthousiasmant : le développement d'un réseau immobilier engagé, basé sur l'humain, associant parfaitement la satisfaction des clients à l'épanouissement des mandataires.

Ce qui la caractérise le plus :

- Son dynamisme à créer du lien et à prendre soin de ses équipes ;
- Sa nature optimiste, fonceuse et gaie : elle continue à s'émerveiller d'un petit rien ;
- Ses péchés mignons : la natation (elle était maître nageur pendant ses études) et le partage de moments conviviaux autour d'un bon repas (la cuisine du Sud) et de bons vins de Corbières ou du Minervois.



**MARC GALLON**



Marc Gallon commence sa carrière dans le domaine de la bureautique en B to B. Durant 6 ans, il occupe ainsi différents postes commerciaux.

Il intègre ensuite un réseau d'agences immobilières leaders en Pays de la Loire. D'abord négociateur sur le secteur Ouest de Nantes, il devient directeur d'agence. Deux ans plus tard, en parallèle à son activité, il rejoint la cellule formation du groupe pour dispenser des formations orientées approche commerciale.

Le concept de Noovimo est né en 2013 et s'est construit sur ce triple constat :

- 97 % des porteurs de projets immobiliers débutent leur recherche via les sites web spécialisés.
- Les frais de structure d'une agence physique pèsent dans le coût des honoraires.
- Le désir entrepreneurial des futurs conseillers immobiliers est un élément clé des emplois d'aujourd'hui et de demain.

Marc a donc décidé de faire évoluer la vente immobilière pour proposer un concept hybride. Noovimo se situe ainsi entre l'esprit d'équipe des négociateurs d'une agence immobilière traditionnelle et les avantages du modèle économique des réseaux mandataires.

Christophe a rejoint Marc en 2019 pour développer Noovimo en tant que directeur commercial.

Il a plus de 15 ans d'expérience (terrain, directeur d'agences, gérant d'une agence d'un réseau national) en transaction, location et gestion. Un atout de taille pour ses équipes.

Son rôle consiste notamment à :

- Transmettre son savoir-faire afin de compléter les compétences des agents en place via un coaching, une formation et un accompagnement personnalisé, et ce, à la demande de l'agent.
- Continuer d'étoffer les outils et services auprès des agents afin de maintenir le niveau de satisfaction client.

**CHRISTOPHE GENEST**



# À propos de Noovimo

Créé en 2013 dans la région nantaise, Noovimo est un réseau de conseillers immobiliers indépendants. Les conseillers sont à l'écoute des acheteurs et des vendeurs pour les accompagner dans tous leurs projets immobiliers. Proximité, conseil, accompagnement et esprit d'équipe sont ses valeurs.

Les conseillers immobiliers indépendants du réseau Noovimo sont des professionnels qui ont suivi des formations spécifiques pour garantir aux clients une véritable qualité de service. Ils exercent sur une zone géographique dédiée et connaissent ainsi parfaitement leur secteur et son marché pour apporter le meilleur conseil.

Sa différence ? Noovimo fait tout pour que ses conseillers se sentent bien au quotidien pour exercer leur métier dans les meilleures conditions.

*« Ce sont nos agents qui façonnent la marque Noovimo tous les jours sur le terrain, c'est pourquoi leur bien-être est au centre de nos préoccupations. »*

**Marc Gallon**



 nellymeunier



 celine-thomas

Une campagne LinkedIn auprès de 2 influenceurs est prévue le 7 février avec Nelly Meunier et le 23 février avec Céline THOMAS.

**noovimo**  
RÉSEAU IMMOBILIER INNOVANT

## Pour en savoir plus

Devenir mandataire immobilier : [Cliquez-ici](#)

 [www.noovimo.fr](http://www.noovimo.fr)

 [noovimo](#)