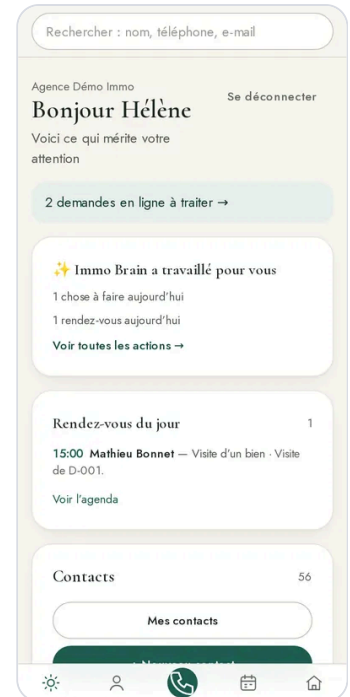


VIVAIMMO : le logiciel qui garde le fil des acquéreurs, des biens et des visites d'une agence, à 39 € par mois

VIVAIMMO consigne chaque appel en trente secondes, trie les demandes reçues par e-mail, rapproche chaque nouveau bien des recherches des acquéreurs, rappelle les visites et fait signer le bon de visite du doigt sur le téléphone. 39 € par mois pour un siège, 10 € par siège supplémentaire, essai gratuit. Un produit de VIVAMATA.



1. Le problème

Dans une agence immobilière, l'information vit dans des carnets, des boîtes mail et la mémoire de chacun : qui cherche quoi, quel bien a été proposé à qui, quelle visite doit être rappelée. Un appel non consigné est un acquéreur qu'on rappelle trop tard.

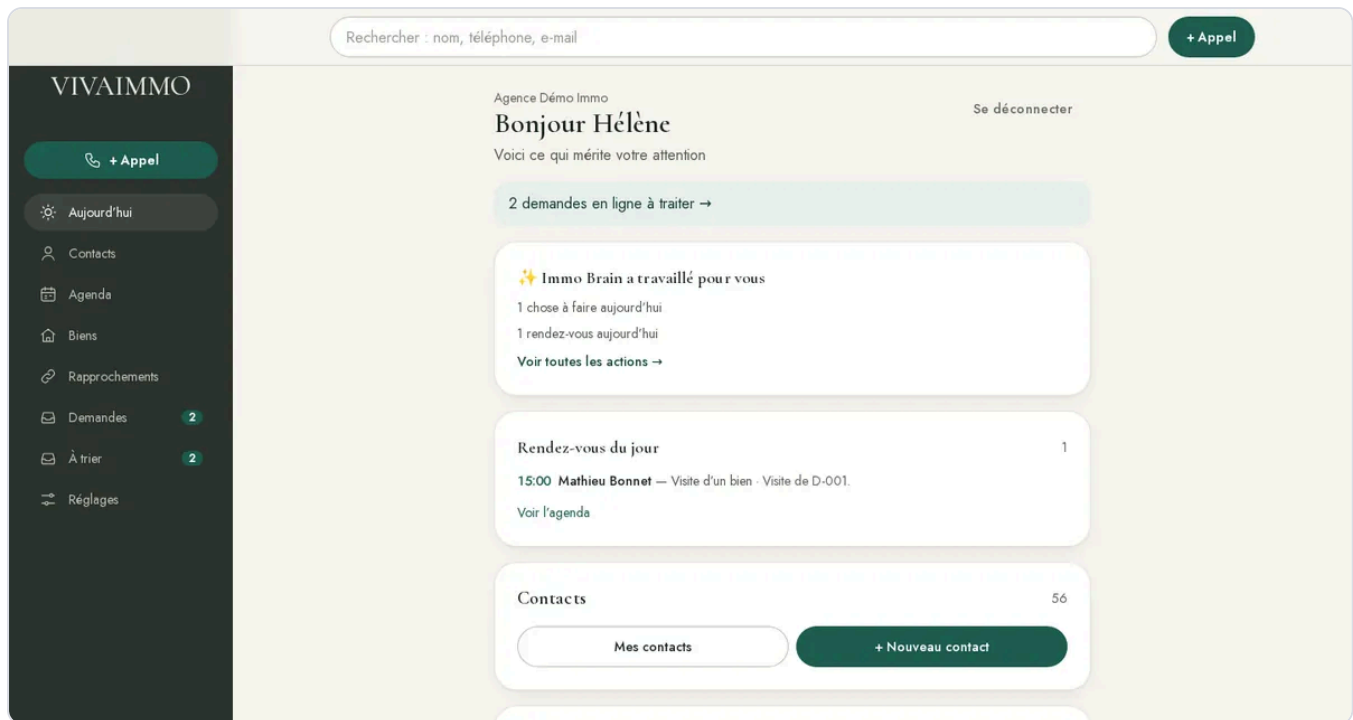
Les négociateurs sont sur le terrain : l'outil doit se remplir depuis la voiture, au téléphone, sans y passer la soirée.

2. Le produit

Chaque appel se consigne en trente secondes, sur ordinateur comme sur téléphone : qui, quoi, quand rappeler. Les demandes reçues par e-mail arrivent dans une file « À trier », prêtes à devenir un acquéreur. Chaque nouveau bien — terrain, maison ou appartement — est confronté aux recherches enregistrées ; l'agent choisit qui relancer.

Les rappels de visite partent la veille, le jour même et une heure avant, avec l'accord de l'agence. Le bon de visite se signe du doigt sur le téléphone et se range en PDF. Chaque matin, un écran dit qui rappeler, quel mandat expire et quel lead attend.

- Appel consigné en 30 secondes, sur ordinateur et sur téléphone.
- File « À trier » pour les demandes reçues par e-mail, transformées en acquéreurs en un geste.
- Rapprochement des biens (terrains, maisons, appartements) et des recherches ; l'agent décide qui relancer.
- Rappels de visite J-1, J0 et H-1, envoyés avec l'accord de l'agence.
- Bon de visite signé du doigt sur le téléphone, rangé en PDF.
- Un écran du matin : qui rappeler, quel mandat expire, quel lead attend.
- Chaque personne de l'agence a son propre compte et son journal d'accès.
- Données hébergées en France ; aucune donnée revendue, aucune donnée utilisée pour entraîner un modèle d'IA ; rien n'est envoyé automatiquement au nom de l'agence.



3. Pour qui

- Les agents immobiliers et les agences, indépendantes ou en réseau, qui suivent acquéreurs, vendeurs et biens.
- Les négociateurs qui travaillent surtout au téléphone et sur le terrain.

4. Le prix

- 39 € par mois (hors taxes) pour une agence avec 1 siège compris, puis 10 € par siège supplémentaire.
- Sans engagement : 39 € par mois et 99 € de mise en place, une seule fois. Avec un engagement de 12 mois : 39 € par mois, mise en place de 99 € offerte.
- Essai gratuit avant de choisir la formule. Les recharges de messages ne sont pas comprises dans le prix.

5. Ce qui le distingue

- La démo est ouverte à tous, sans compte : une agence inventée, en lecture seule, dont les noms, téléphones et adresses sont fictifs.
- Le produit est pensé pour le téléphone : mêmes écrans et mêmes gestes que sur ordinateur.
- Le consentement des contacts est enregistré (date, canal, texte exact présenté), et leurs données s'exportent à tout moment dans un format lisible.
- Les suggestions (qui relancer, quand) sont des rappels calculés sur les données de l'agence ; la décision et l'envoi restent à l'agent.

À voir soi-même :

- Démo sans compte, agence inventée en lecture seule — vivaimmo.com/demo
- Le site, avec le parcours, le prix et l'inscription — vivaimmo.com
- Conditions d'utilisation et politique de confidentialité — vivaimmo.com/legal/confidentialite

Pas encore là : Le paiement en ligne n'est pas ouvert : l'essai est gratuit, la facturation viendra avec l'immatriculation de la société. Le site n'est pas encore référencé par les moteurs de recherche.

6. Les fondateurs



David Jeanrenaud

COFONDATEUR · PRODUITS ET

ACCOMPAGNEMENT CLIENT

Conçoit les produits et accompagne les clients, de la première maquette à la mise en service.



Stéphane Jeanrenaud

COFONDATEUR · INFRASTRUCTURE ET

AUTOMATISATIONS

Construit et fait tourner l'infrastructure et les outils d'automatisation.

7. La société

VIVAMATA conçoit, édite et fait tourner des logiciels métier pour les entreprises locales : VivaComptoir, Holifolio, VivaSweep, VIVAIMMO, et l'accompagnement Lanceur de Marque pour les porteurs d'idée.

VIVAMATA est une société par actions simplifiée en cours d'immatriculation, au capital de 2 000 €, dont le siège est au 9 rue des Colonnes, 75002 Paris. Son numéro SIRET sera publié dès l'immatriculation.

8. Contact presse et visuels

David Jeanrenaud — david@vivamata.com · Logos, photos et dossier en ligne : vivamata.com/presse

9. Communiqué de lancement

VIVAMATA lance VIVAIMMO : le logiciel d'agence immobilière qui garde le fil de chaque appel, à 39 € par mois

Paris, octobre 2026 — VIVAMATA, société par actions simplifiée en cours d'immatriculation, ouvre VIVAIMMO aux agents immobiliers et aux agences qui suivent encore leurs acquéreurs, leurs vendeurs et leurs biens dans des carnets et des boîtes mail.

Le principe tient en un parcours. Un appel se consigne en trente secondes, au bureau ou depuis la voiture : qui, quoi, quand rappeler. Les demandes reçues par e-mail arrivent dans une file « À trier », prêtes à devenir un acquéreur. Chaque nouveau bien, terrain, maison ou appartement, est confronté aux recherches enregistrées ; l'agent choisit qui relancer.

Les visites sont rappelées la veille, le jour même et une heure avant, avec l'accord de l'agence. Le bon de visite se signe du doigt sur le téléphone et se range en PDF. Chaque matin, un seul écran dit qui rappeler, quel mandat expire et quel lead attend.

VIVAIMMO coûte 39 € par mois hors taxes pour un siège, puis 10 € par siège supplémentaire, avec 99 € de mise en place, offerts pour un engagement de 12 mois. L'essai est gratuit ; le paiement en ligne n'est pas encore ouvert. Les données sont hébergées en France, jamais revendues ni utilisées pour entraîner un modèle d'IA, et rien n'est envoyé automatiquement au nom de l'agence.

Une démonstration, sur une agence inventée et en lecture seule, est ouverte à tous sans compte sur vivaimmo.com/demo ; le dossier de presse est sur vivamata.com/presse/vivaimmo.

10. Trois angles pour la presse

- **Un appel non consigné est un acquéreur perdu.** Presse immobilière : consigner un appel en 30 secondes, la file « À trier » pour les demandes par e-mail et l'écran du matin ; ce que cela change pour un négociateur sur le terrain. Interlocuteur : David Jeanrenaud.

- **Un logiciel d'agence où l'IA ne parle jamais au nom de l'agent.** Presse PME et numérique : les suggestions sont des rappels calculés sur les données de l'agence, rien ne part sans relecture, aucun modèle n'est entraîné sur les données ; consentement enregistré et export à tout moment. Démo en lecture seule à ouvrir sans compte.
- **39 € par mois pour une agence, 10 € par siège en plus.** Presse économique et indépendants : un prix lisible, une mise en place offerte contre 12 mois d'engagement, l'essai gratuit, et ce qui n'est pas encore là (paiement en ligne).