

## DEJA 17 NOUVELLES AGENCES MIKIT EN 2003 Les maisons en " prêt à finir " ont la cote

Seul constructeur européen proposant, depuis 20 ans, des maisons traditionnelles en " prêt à finir ", Mikit vient de dépasser les 115 franchisés. 17 nouvelles agences ont été créées (ou sont en cours d'ouverture) depuis le début de l'année, signe que le concept séduit à la fois les clients et les entrepreneurs.

Mikit misait sur une quinzaine d'ouvertures en 2003. Des objectifs qui vont être revus à la hausse puisque, fin septembre, le réseau avait déjà " signé " dix-sept nouvelles agences. Onze ont déjà ouvert leurs portes. Six sont en cours d'ouverture (contrats signés et recherche de locaux).



### Les implantations

**Picardie** (Abbeville dans la Somme, Beauvais et Mouy dans l'Oise)

**Nord-Pas-de-Calais** (Béthune dans le Nord, Calais et Boulogne-sur-Mer dans le Pas-de-Calais)

**Bretagne** (Lorient dans le Morbihan, Saint-Renan dans le Finistère)

**Pays-de-la-Loire** (Saumur, dans le Maine-et-Loire)

**Poitou-Charentes** (Niort dans les Deux-Sèvres)

**Languedoc-Roussillon** (Béziers dans l'Hérault, Nîmes dans le Gard)

**Midi-Pyrénées** (Albi dans le Tarn), la région PACA (Toulon/La Valette dans le Var)

**Ile-de-France** (Sainte-Geneviève-des-Bois dans l'Essonne, Beaumont-sur-Oise dans le Val-d'Oise, Melun, en Seine-et-Marne).

### LES OBJECTIFS PRIORITAIRES

Tout en poursuivant son développement dans toute la France, Mikit souhaite accentuer plus particulièrement sa présence dans cinq régions : l'Ile-de-France, l'Alsace, la Lorraine, la Provence/Côte-d'Azur et le Languedoc/Roussillon.

Parallèlement à ces ouvertures, dans les zones à faible taux de population l'enseigne crée des "franchises de commercialisation". Dans ce cas, il s'agit de simples bureaux de vente, la partie construction proprement dite étant assurée par une agence Mikit de la région.



Ce système permet notamment aux franchisés en place d'augmenter leur chiffre d'affaires. Tout comme l'accord de partenariat signé récemment avec Capital Mover, une société londonienne spécialisée dans la commercialisation de biens immobiliers. Elle est chargée de promouvoir le concept de " prêt à finir " auprès des Britanniques désirant faire bâtir en France, les acheteurs intéressés étant ensuite mis directement en contact avec les agences locales de Mikit.

## UN CONCEPT RÉVOLUTIONNAIRE EN EUROPE

Sur un marché de la construction contrarié par la hausse du prix de terrains, l'arrivée de Mikit a modifié la donne puisque les maisons traditionnelles du constructeur français sont proposées à des prix inférieurs de 30% par rapport à un achat classique.

Une différence de coût rendue possible par la formule du "prêt à finir", intégrant un partenariat entre le constructeur et l'acquéreur.

La construction de la maison, dont le style est adapté aux différentes régions, est évidemment réalisée par des professionnels, mais l'acquéreur assure lui-même les travaux de finition (second œuvre fourni en kit). Il est notamment chargé de poser les cloisons, les menuiseries intérieures, l'isolation, l'électricité, la plomberie, les sanitaires et les escaliers.

Pas besoin d'être un bricoleur expérimenté. Ces maisons ont été étudiées pour simplifier au maximum les contraintes de construction et rendre le montage du second œuvre le plus aisé possible. Il suffit d'appliquer à la lettre les notices des kits. Toutefois, Mikit propose également une assistance technique gratuite, sous la forme d'un crédit d'heures que le client peut utiliser à sa guise.

En France, plus de 20.000 maisons ont déjà été construites selon cette formule et Mikit poursuit son développement au rythme de 2.000 par an.

## UNE ÉCONOMIE QUI FRÔLE LES 20.000 €

Selon le modèle retenu, l'économie réalisée par rapport à la même maison terminée (hors papiers peints et revêtements de sol) peut aller jusqu'à 18 300 ? (120.000 F), soit 30%.

Cette économie permet l'accession à la propriété à des personnes disposant d'un revenu mensuel inférieur de 381 ? à 458 ? (2 500 à 3 000 F) par rapport au seuil nécessaire pour acheter une maison selon la formule classique.

Après avoir acquis leur maison, la plupart des clients de Mikit remboursent des sommes égales ou à peine supérieures à leur loyer antérieur, ce qui leur permet de s'engager sur le long terme sans aucun risque. De plus, en cas de chômage, les remboursements peuvent être pris en charge par une assurance, ce qui n'est pas possible pour un loyer.

## A PROPOS DE MIKIT FRANCE

**Créé en 1983 par Maurice Penaruiz**, Mikit doit sa réussite à trois facteurs: l'originalité de son concept, le potentiel important de clients et son système de développement en franchise, créant un esprit "famille" très fort. La première idée était de répondre au phénomène de désolubilisation des familles en leur proposant un produit à un prix très compétitif, leur permettant ainsi d'accéder à la propriété. La seconde idée s'apparentait à l'envie de réaliser soi-même l'intérieur de sa maison, sans pour cela avoir des compétences de bricoleur. Avec 115 agences en France et un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros, Mikit est l'un des tout premiers constructeurs de maisons individuelles. A terme, il vise 200 agences et 100 bureaux de commercialisation. [www.mikit.fr](http://www.mikit.fr)

Service de presse : [www.infinities.fr](http://www.infinities.fr)