RÈGLEMENT DE L'OPÉRATION PROMOTIONNELLE

« Votre projet immobilier, notre priorité »

Un Pass 10 entrées offert dans les parcs partenaires

Société organisatrice : Management Consulting Group EURL, chez K Finances, 16 bd Charles de Gaulle 44800 Saint Herblain

Version du 28 octobre 2026

Période de l'opération : du 28-10-2026 au 10-01-2027

Site de l'opération : Planet Park Emerainville – 2 bd Olof Palme 77184 Emerainville

Article 1 — Organisateur

La présente opération promotionnelle est organisée par Management Consulting Group EURL, société à responsabilité limitée à associé unique, au capital de [montant] euros, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Nantes sous le numéro SIRET 81145013900043 , dont l'adresse commerciale est chez K Finances, 16 bd Charles de Gaulle 44800 Saint Herblain, ci-après dénommée « l'Organisateur ».

Les coordonnées complètes de l'Organisateur sont communiquées sur la page de présentation de l'opération.

Article 2 — Objet de l'opération

L'Organisateur propose une opération promotionnelle destinée aux particuliers ayant un projet immobilier et souhaitant bénéficier, sous réserve des conditions du présent règlement, d'un Pass 10 entrées utilisable dans les 5 parcs partenaires.

L'opération repose sur le parcours suivant :

1. Le participant renseigne le formulaire de l'opération et décrit son projet immobilier.

2. S’il souhaite bénéficier de l’offre, il demande une mise en relation avec une agence immobilière du réseau partenaire.

3. L’agence examine le projet selon ses critères professionnels de qualification et de sélection, préalablement portés à la connaissance du participant.

4. Lorsque le projet est retenu, un rendez-vous immobilier concret est convenu et formalisé avec l’agence.

5. La confirmation de ce rendez-vous ouvre droit au Pass 10 entrées, sous réserve du respect des autres conditions du présent règlement.

Le rendez-vous doit correspondre à l’une des deux situations suivantes :

- une visite formalisée d’un bien immobilier dans le cadre d’un projet d’acquisition avec une agence;

- une estimation sur site d’un bien immobilier dans le cadre d’un projet de vente.

La participation à l’opération est gratuite. Elle n’oblige pas le participant à acheter ou vendre un bien, à signer un mandat immobilier, à souscrire un financement ou à conclure une transaction.

Article 3 — Parcs partenaires

L’opération concerne les établissements partenaires identifiés sur les supports officiels de l’opération, notamment :

- Royal Kids Roissy En Brie; - Urban Jump Roissy en Brie, Tag City Pontaulr Combault ;

- Planet Park Varennes sur Seine;

-

La liste définitive des établissements dans lesquels le pass est utilisable est communiquée au participant au moment de sa remise.

La mention d’une enseigne commerciale ne signifie pas nécessairement que la société exploitant cette enseigne est elle-même l’organisatrice de l’opération.

Les conditions d’accès et d’utilisation du pass sont précisées avant sa remise et ne peuvent pas contredire les engagements annoncés dans le présent règlement.

Article 4 — Conditions générales de participation

L’opération est ouverte aux personnes physiques majeures agissant à titre personnel et disposant d’un projet immobilier réel correspondant à l’une des catégories prévues à l’article 5.

Pour participer, le candidat doit :

- renseigner le formulaire de l’opération ;
- communiquer des informations exactes et suffisamment complètes pour permettre l’examen de son projet ;
- préciser la nature de son projet et sa localisation ;
- indiquer son calendrier prévisionnel et, si possible, son budget approximatif ;
- prendre connaissance du présent règlement et de la politique de confidentialité ;
- demander une mise en relation avec une agence partenaire s’il souhaite bénéficier de l’offre conditionnée à la formalisation d’un rendez-vous immobilier.

Le participant peut présenter un projet d’acquisition d’un bien immobilier ou un projet de vente d’un bien dont il est propriétaire.

La simple soumission du formulaire ne confère pas automatiquement le droit au pass. Celui-ci est acquis lorsque les conditions de qualification et de formalisation du rendez-vous prévues aux articles 5 et 6 sont remplies.

Une seule attribution est prévue par projet immobilier. Les participations multiples artificielles visant à obtenir plusieurs pass pour un même projet ne sont pas admises.

Article 5 — Critères d'éligibilité et qualification des projets

Les sujets de location permanente ou saisonnières sont exclus du périmètre.

5.1. Projet d'acquisition immobilière

Est éligible au titre d'un projet d'acquisition le participant qui souhaite acquérir un bien immobilier et dont le projet est retenu par une agence immobilière partenaire selon ses critères professionnels de qualification et de sélection.

Le projet doit être suffisamment renseigné pour permettre à l'agence d'apprécier sa nature, sa localisation et les besoins du participant.

L'éligibilité suppose qu'un rendez-vous soit formalisé avec l'agence en vue de la visite d'un bien immobilier correspondant au projet d'acquisition.

5.2. Projet de vente immobilière

Est éligible au titre d'un projet de vente le participant propriétaire d'un bien immobilier qu'il envisage de vendre et dont le projet est retenu par une agence immobilière partenaire selon ses critères professionnels de qualification et de sélection.

Le participant doit communiquer les informations nécessaires à l'identification du bien et à la compréhension de son projet de vente.

L'éligibilité suppose qu'un rendez-vous soit formalisé avec l'agence en vue de l'estimation du bien immobilier concerné.

5.3. Critères appliqués par les agences

Les agences partenaires appliquent leurs critères professionnels de qualification et de sélection, établis avant l'examen des demandes et portés à la connaissance des participants.

Ces critères peuvent notamment porter sur :

- la nature et la cohérence du projet ;
- la localisation du bien recherché ou du bien à vendre ;
- le calendrier envisagé ;
- la maturité du projet ;
- l'adéquation entre le projet et la zone d'intervention de l'agence ;
- la possibilité concrète de proposer une visite ou une estimation.

Les critères doivent être pertinents, objectifs, cohérents et non discriminatoires. Ils ne peuvent pas être improvisés ou modifiés arbitrairement après la participation.

Le budget peut être pris en compte lorsqu'il est pertinent pour le projet, sans qu'un budget encore indéterminé entraîne automatiquement l'exclusion du participant.

L'agence demeure libre de décider si elle peut accompagner le projet, dans le respect des critères annoncés et de la réglementation applicable.

Un simple formulaire, une demande de contact ou un échange préliminaire ne suffisent pas à rendre le participant éligible.

Article 6 — Formalisation du rendez-vous et attribution du pass

6.1. Conditions de formalisation

Le rendez-vous immobilier est considéré comme formalisé lorsque les conditions suivantes sont réunies :

1. Le projet a été retenu par l'agence selon les critères applicables.

2. La nature du rendez-vous est identifiée : visite pour un acquéreur ou estimation pour un vendeur.

3. Le participant et l'agence ont convenu d'une date ou d'un créneau.

4. La confirmation est enregistrée par un moyen permettant d'en conserver une trace, notamment un courriel, un SMS ou un enregistrement dans l'outil de gestion de l'agence.

Le rendez-vous peut se dérouler en présentiel ou selon une autre modalité convenue, dès lors qu'il correspond effectivement à une visite immobilière ou à une estimation du bien.

6.2. Attribution du Pass 10 entrées

Tout participant remplissant les conditions d'éligibilité et dont le rendez-vous de visite acquéreur ou d'estimation d'un bien immobilier est formalisé bénéficie d'un Pass 10 entrées offert.

Le droit au pass est acquis dès la confirmation formalisée du rendez-vous, sous réserve de la vérification des conditions du présent règlement.

L'attribution est systématique pour chaque participation qualifiée. Elle ne dépend ni d'un tirage au sort, ni de la signature d'un mandat, ni de la réalisation d'une transaction immobilière.

Le rendez-vous n’a pas besoin d’avoir été effectivement réalisé pour ouvrir droit au pass. Un report après confirmation ne remet pas en cause le droit acquis.

En revanche, une simple proposition de rendez-vous non acceptée, un échange préliminaire ou une annulation antérieure à la confirmation ne permettent pas de déclencher l’attribution.

6.3. Modalités de remise

Le pass est remis selon les modalités suivantes, à compléter avant le lancement de l’opération :

- Avantage : un pass donnant droit à dix entrées ;

- Établissements concernés : parcs partenaires désignés ;

- Mode de remise : pass électronique,

- Délai de remise : dans un délai maximal de 30 jours après confirmation du rendez-vous ;

- Durée de validité : date d’expiration ou durée à préciser; dans les 90 jours qui suivent la communication par mal

- Valeur indicative : autour de 120€

- Conditions d’utilisation **: fourniture par mail du nom, prénom, mail et numéro de mobile du bénéficiaire.**

L’Organisateur prévoit les moyens nécessaires pour honorer chaque pass correspondant à une participation qualifiée pendant la période de l’opération.

Le pass est gratuit et ne peut être échangé contre de l’argent, sauf disposition légale impérative contraire. Ni communiqué a un tiers.

Article 7 — Mise en relation avec les agences immobilières partenaires

La mise en relation est assurée par le réseau interne de l'Organisateur, composé d'agences immobilières partenaires.

Avant la transmission de ses données, le participant est informé de l'identité de l'agence destinataire ou peut consulter une liste actualisée des agences susceptibles de recevoir son dossier.

Les données transmises sont limitées aux informations nécessaires à l'examen du projet et à l'organisation du rendez-vous.

La transmission est limitée à deux professionnels de l'immobilier au maximum pour une même demande, conformément à l'offre présentée au participant.

En cas de refus du projet par une première agence, une autre agence peut être sollicitée si le participant le souhaite, sous réserve du respect des règles applicables à la transmission de ses données.

Le participant reste libre de choisir son professionnel et de ne pas poursuivre les échanges après le rendez-vous.

La mise en relation ne constitue pas un mandat immobilier et n'oblige pas le participant à signer un contrat ou à conclure une transaction.

L'Organisateur ne garantit ni la vente d'un bien, ni l'acquisition d'un bien, ni l'obtention d'un financement, ni l'aboutissement du projet.

Article 8 — Protection des données personnelles

8.1. Responsable du traitement

Le responsable du traitement des données collectées pour la gestion de l'opération est Management Consulting Group EURL. Adresse article 1.

Contact relatif aux données personnelles : frank@k-finances.fr

8.2. Données collectées

Les données susceptibles d'être collectées comprennent :

- prénom et nom ;
- numéro de téléphone ;
- adresse électronique ;
- nature du projet immobilier ;
- localisation envisagée ;
- budget approximatif ;
- calendrier prévisionnel ;
- informations nécessaires à la qualification du projet ;
- choix concernant la mise en relation ;
- informations strictement nécessaires à la gestion du pass et à la preuve de la confirmation du rendez-vous.

Les données collectées sont limitées à celles nécessaires aux finalités annoncées.

8.3. Finalités et bases juridiques

Les données sont traitées pour :

- gérer la participation et vérifier l'éligibilité ;
- examiner le projet immobilier et organiser la mise en relation demandée ;
- confirmer le rendez-vous et attribuer le pass ;
- traiter les réclamations ;
- conserver les justificatifs nécessaires à la gestion de l'opération ;
- permettre, le cas échéant, des communications commerciales dans les conditions prévues par la réglementation.

Les bases juridiques applicables doivent être déterminées dans la politique de confidentialité selon les traitements effectivement réalisés. La demande de mise en relation et la prospection commerciale sont des finalités distinctes.

8.4. Destinataires

Les données peuvent être accessibles aux personnes habilitées de l'Organisateur, à ses prestataires techniques et aux agences immobilières partenaires concernées par la demande du participant.

Les destinataires doivent être identifiés ou rendus accessibles au participant avant la transmission.

Les données ne sont pas transmises à d'autres destinataires pour des finalités non annoncées sans information appropriée et sans base juridique valable.

8.5. Durées de conservation

Les données sont conservées pendant une durée proportionnée à chaque finalité.

Les durées applicables à la gestion des participations, à la preuve de confirmation des rendez-vous, aux réclamations et aux éventuels consentements de prospection sont précisées dans la politique de confidentialité.

Les données sont supprimées ou archivées conformément aux obligations légales lorsque leur conservation courante n'est plus nécessaire.

8.6. Droits des participants

Les participants disposent, selon les conditions prévues par la réglementation, de droits d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation et d'opposition. Ils peuvent également retirer leur consentement lorsque le traitement repose sur celui-ci.

Les demandes peuvent être adressées à frank@management-consulting-group.fr.

Les participants peuvent introduire une réclamation auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL).

8.7. Sécurité

L'Organisateur met en œuvre des mesures techniques et organisationnelles adaptées pour protéger les données contre l'accès non autorisé, la perte, l'altération ou la divulgation.

Les agences partenaires respectent les obligations qui leur incombent en matière de protection des données personnelles.

Article 9 — Prospection commerciale et consentement

La demande de mise en relation et la formalisation d’un rendez-vous immobilier ne valent pas consentement général à recevoir des communications commerciales ultérieures.

Lorsque le consentement préalable est requis, notamment pour la prospection téléphonique des consommateurs, il doit être recueilli de manière libre, spécifique, éclairée, positive et traçable.

Le participant doit pouvoir connaître les professionnels concernés et les finalités des communications envisagées.

Les consentements nécessaires aux communications par téléphone, courrier électronique ou SMS sont recueillis selon les règles propres à chaque canal de communication.

Les cases de consentement ne sont pas précochées. Le refus de la prospection commerciale ne prive pas le participant du pass dès lors que les conditions objectives d’éligibilité sont remplies.

Le participant peut retirer son consentement à tout moment. Les demandes de retrait et d’opposition sont traitées conformément à la réglementation applicable.

Article 10 — Gratuité et absence d’engagement immobilier

La participation à l’opération est gratuite.

Aucun achat, paiement, mandat immobilier, contrat de courtage, exclusivité ou engagement de financement n’est exigé.

Le participant reste libre de poursuivre ou d'abandonner son projet et de donner ou non suite aux propositions de l'agence.

L'attribution du pass est indépendante de toute transaction immobilière.

Article 11 — Responsabilité

L'Organisateur met en œuvre les moyens nécessaires au bon déroulement de l'opération et à la remise des pass conformément aux conditions annoncées.

Sa responsabilité ne peut être exclue ou limitée lorsque la loi l'interdit.

Les modalités d'utilisation du pass sont communiquées au bénéficiaire avant sa remise et ne peuvent pas contredire les engagements de l'offre.

Article 12 — Modification ou interruption de l'opération

Toute modification substantielle des conditions de l'opération est communiquée aux participants par un moyen approprié.

L'Organisateur ne peut pas supprimer arbitrairement un droit au pass déjà acquis par un participant remplissant les conditions du présent règlement.

En cas d'événement exceptionnel rendant impossible la poursuite de l'opération, l'Organisateur informe les participants concernés et traite les demandes en cours conformément aux dispositions légales applicables.

Article 13 — Réclamations

Toute réclamation concernant la participation, la qualification du projet, la confirmation du rendez-vous ou la remise du pass peut être adressée à :

Management Consulting Group EURL, chez K Finances, 16 bd Charles de Gaulle 44800 Saint Herblain

Courriel : frank@k-finances.fr

La réclamation doit préciser son objet et comporter les informations raisonnablement nécessaires à l'identification de la participation.

Article 14 — Accès au règlement et acceptation

Le présent règlement est accessible gratuitement depuis la page de l'opération, avant la validation définitive du formulaire.

Le participant est invité à en prendre connaissance avant de participer.

L'Organisateur conserve une version datée du règlement ainsi que la preuve de la version présentée au participant lors de sa participation.

L'acceptation du règlement ne vaut pas consentement général à la prospection commerciale ni autorisation de transmettre les données à des destinataires non identifiés ou non annoncés.

Article 15 — Droit applicable et litiges

Le présent règlement est soumis au droit français.

En cas de difficulté, le participant est invité à contacter l'Organisateur afin de rechercher une solution amiable.

Tout litige est traité conformément aux règles de compétence applicables et aux dispositions impératives protégeant les consommateurs, le cas échéant.

Fin du règlement