

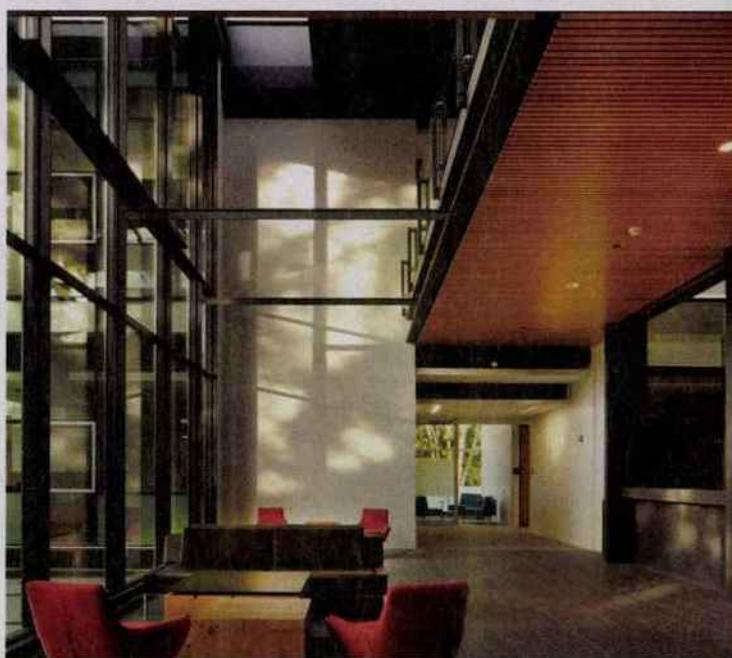


[Spécial Franchise]



Après une crise économique sévère qui a vu la disparition de 15% des agences indépendantes, l'immobilier se remet peu à peu et les réseaux de franchisés recherchent un nouveau souffle.

Le marché de l'immobilier reprend des couleurs



Les qualités d'un bon agent immobilier

C'est bien connu : pour être un bon agent immobilier, il faut avant tout avoir un profil de commercial. Selon vos moyens financiers et votre ambition, vous choisirez plutôt le statut d'agent franchisé dans une belle enseigne ou celui de mandataire. Avec ce statut, il n'est pas nécessaire de détenir un local, ce qui représente un réel avantage pécuniaire.

L'agent immobilier a pignon sur rue. Si Internet est devenu le moyen numéro 1 de consulter une annonce pour acheter, en revanche, les propriétaires s'adressent le plus souvent à une agence de quartier pour confier leur bien à vendre. C'est là la force d'un réseau physique. Aussi, l'agent immobilier est soumis à une réglementation qui l'oblige à détenir une carte professionnelle pour pouvoir exercer ; mais son rôle est plus global car il va gérer la transaction du début à la fin. Pour obtenir cette carte, il suffit d'avoir un diplôme inscrit au RNCP (répertoire national des certifications professionnelles) après un cursus post bac de trois ans dans des filières juridiques, économiques ou commerciales.

Cette carte professionnelle peut toutefois être délivrée aux titulaires d'un baccalauréat à condition de justifier d'un minimum de trois années d'expérience dans le secteur immobilier et aux personnes sans diplôme dès lors qu'elles ont une expérience professionnelle dans l'immobilier d'au moins 10 ans.

Démarcher, négocier, visiter et vendre, tel est le quotidien de celui ou celle qui souhaite faire carrière dans une agence immobilière traditionnelle. Ce domaine est réservé aux créateurs d'entreprise

aimant relever des challenges, car le secteur est très concurrentiel. La notoriété d'une enseigne peut vous faire gagner du temps, car c'est à elle que vos clients vont se fier.

Des agences traditionnelles

Ce réseau rassemble près de 850 agences et 5 500 professionnels en France qui interviennent sur tous les métiers de l'immobilier : transaction, gestion locative du syndic de copropriété, immobilier commercial. Pour créer son agence Century 21 en franchise, l'investissement global est compris entre 150 et 160 K€ HT. Des opportunités de reprise sont possibles : l'investissement dépend alors du montant de la reprise et du type d'activités développées (transaction résidentielle et/ou gestion immobilière).

Pour l'affiliation d'un agent immobilier indépendant, l'investissement comprend le montant du droit d'entrée, l'aménagement et l'enseigne (en moyenne entre 36 et 45 K€ HT). Selon votre profil et le projet que vous avez envie de mettre en place, que

vous ayez travaillé ou non dans l'immobilier auparavant, des parcours d'intégration dédiés sont proposés.

Les réseaux Laforêt, Orpi, Era, ou encore Guy Hoquet fonctionnent sur des systèmes similaires à Century 21.

Fonctionnant comme une agence traditionnelle – avec un pas de porte – mais une organisation innovante, Neowi est un jeune réseau d'origine lyonnaise en pleine croissance.

Devenir mandataire indépendant

Là, le statut et l'accompagnement sont assez différents puisque le mandataire indépendant n'investit généralement pas dans un espace qui a pignon sur rue.

La marque OptimHome est le leader européen de la transaction immobilière par des conseillers indépendants. Les membres du réseau sont équipés à domicile de tous les outils leur permettant d'être performants et bénéficient du back office au siège de l'enseigne. La suppression de la boutique permet à l'indépendant de diminuer ses charges de fonctionnement, ce qui leur



[Spécial Franchise]



permet de mieux rémunérer leurs commerciaux qui perçoivent de 70 à 98% des honoraires de vente. En revanche, une plateforme digitale a été mise en place, Liberty Business, qui permet à tous de travailler efficacement pour travailler de leur domicile et ceci, à leur convenance et sans engagement.

Si OptimHome est leader en nombre d'entrepreneurs, Capifrance est le réseau immobilier n°1 en chiffre d'affaires. Filiale du Groupe Artemis (Financière Pinault), Capifrance aide ses adhérents à construire leur propre réussite. Pour démarrer, vous choisissez votre univers : immobilier ancien, immobilier neuf, immobilier commerces et entreprises. Vous pouvez aussi opter pour nos spécialisations (viager, location, prestige, financement) puis évoluer au sein de notre réseau vers des rôles de formateur, coach, recruteur... Capifrance vous épaula à votre démarrage, par une formation et au siège, 14 services se mobilisent pour vous apporter assistance technique, juridique ou informatique. Chez Capifrance, votre rémunération atteint entre 65 à 98% de la commission d'agence contre 40% en agence traditionnelle.

Des réseaux thématiques

L'immobilier est un vaste marché qui comporte une multitude de niches. Immobilier de luxe, immobilier neuf... vous pouvez tenter cette aventure si vous souhaitez vous démarquer. Espaces Atypiques est un concept fondé en 2008, qui propose à la

vente des biens atypiques et contemporains (maisons d'architecte, lofts, duplex...). La première agence est ainsi née à Paris en 2008. Le succès étant au rendez-vous, deux autres agences ont vu le jour à Marseille en 2012 et à Lyon à 2013. Une quatrième agence a ouvert ses portes à Bordeaux au printemps 2014, suivie par les Yvelines. En 2015, le développement s'est accéléré avec les ouvertures d'Annecy et Lille en mai, puis de Nantes et Biarritz en octobre et du Val d'Oise en novembre. En 2016, c'est au tour de

Deauville-Caen, Grenoble, Montpellier, Avignon Luberon et Saint-Tropez Toulon de proposer des lieux atypiques dans leur département. En 2017, 6 agences ont ouvert à Nice, Toulouse, en Bourgogne, en Savoie, à Strasbourg et en Seine et Marne. Le réseau poursuit son développement.

Pour l'immobilier de prestige, on pense à la franchise Coldwell Banker. Cette enseigne d'origine américaine, a connu plus d'un siècle de succès continus, de croissance et de qualité de service. S'affilier à Coldwell Banker®, c'est accéder à la technologie, aux ressources et à la reconnaissance nécessaire pour booster son activité immobilière ; le réseau dispose de plusieurs bureaux en France et à Monaco et se place dans le top 5 des meilleurs réseaux immobiliers de luxe en France. Son ambition est d'ouvrir dix nouvelles franchises en 2017 et recruter 100 nouveaux agents commerciaux.

