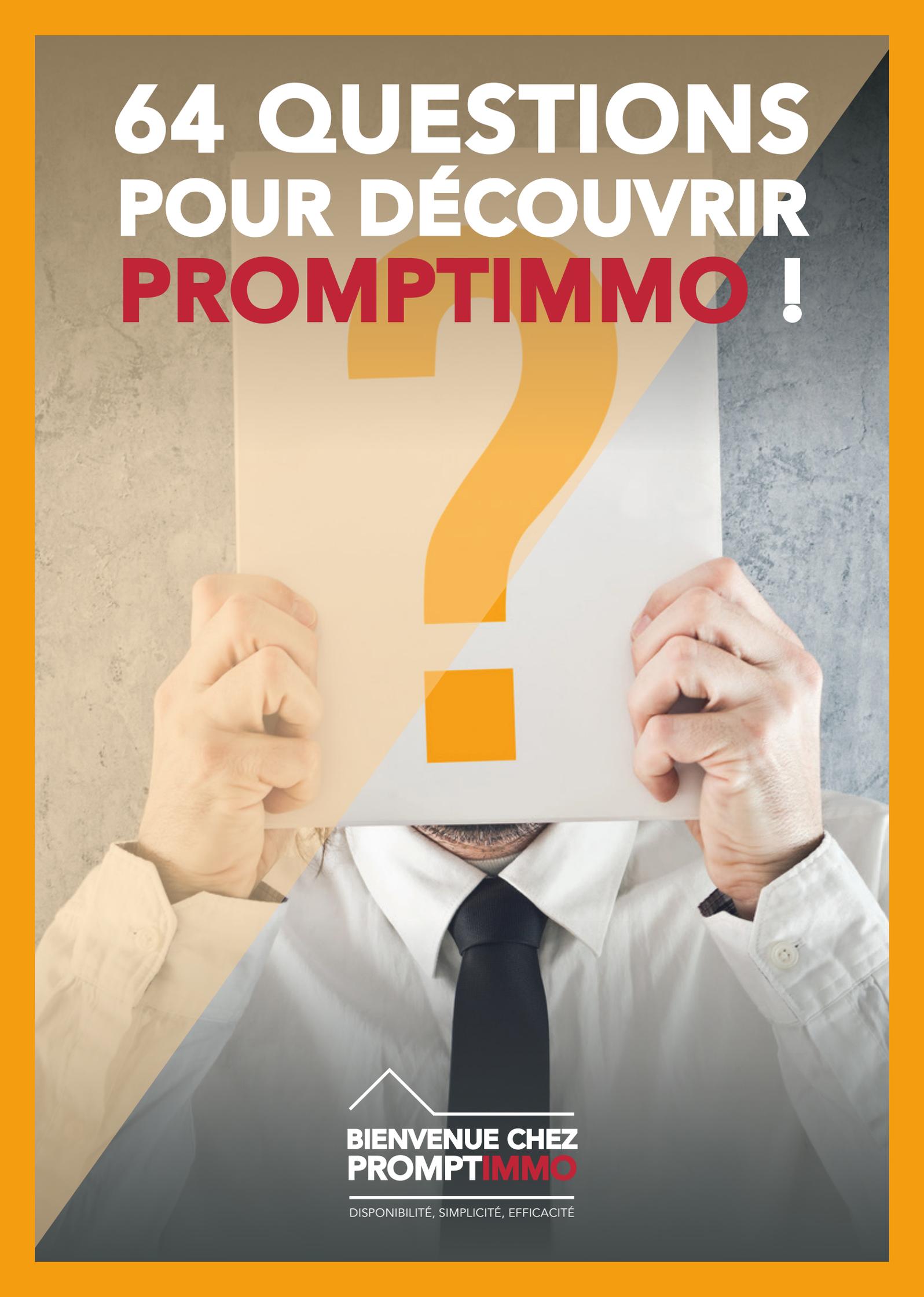


64 QUESTIONS POUR DÉCOUVRIR **PROMPTIMMO !**



BIENVENUE CHEZ
PROMPTIMMO

DISPONIBILITÉ, SIMPLICITÉ, EFFICACITÉ

SOMMAIRE

1/ DES QUESTIONS GÉNÉRALES

QUESTION 1	03
DEPUIS QUAND EXISTE LE RÉSEAU PROMPTIMMO.FR ?	03
QUESTION 2	04
COMBIEN DE MANDATAIRES COMPTEZ-VOUS RECRUTER ET FORMER CETTE ANNÉE ?	04
QUESTION 3	04
JE N'AI JAMAIS TRAVAILLÉ DANS L'IMMOBILIER, COMMENT ÊTRE CERTAIN DE RÉUSSIR ?	04
QUESTION 4	06
ÊTRE INDÉPENDANT, ÇA VEUT DIRE TRAVAILLER TOUT SEUL ?	06
QUESTION 5	07
JE N'AI PAS DE DIPLOME DANS L'IMMOBILIER, COMMENT INTÉGRER VOTRE STRUCTURE ?	07
QUESTION 6	07
QUELLES ACTIVITÉS POURRAIS-JE EXERCER AU SEIN DU RÉSEAU ?	07
QUESTION 7	08
ET COMMENT SE PASSE MON INTÉGRATION ?	08
QUESTION 8	09
QUELS SONT LES SERVICES SUPPORTS CHEZ PROMPTIMMO.FR ?	09
QUESTION 9	09
ET EST-CE QUE JE SERAIS SUIVI ?	09
QUESTION 10	09
OÙ SE SITUE L'AGENCE PROMPTIMMO.FR ?	09

2/ LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

QUESTION 11	10
C'EST QUOI LES 4D ?	10
QUESTION 12	11
C'EST QUOI UNE VALEUR REFUGE ?	11
QUESTION 13	11
C'EST QUOI LA PYRAMIDE DE MASLOW ?	11
QUESTION 14	11
LE MARCHÉ FRANÇAIS EST-IL UN MARCHÉ MATURE ?	11
QUESTION 15	12
N'Y A-T-IL PAS DÉJÀ TROP DE NÉGOCIATEURS IMMOBILIERS ?	12

3/ LES RÉSEAUX DE MANDATAIRES

QUESTION 16	13
ET ÇA MARCHE BIEN LES RÉSEAUX DE MANDATAIRES ?	13
QUESTION 17	13
POURQUOI SE TOURNER VERS UN RÉSEAU DE MANDATAIRES, PLUTÔT QU'UNE AGENCE CLASSIQUE ?	13
QUESTION 18	13
POURQUOI CHOISIR VOTRE RÉSEAU ?	13

4/ LA FORMATION CHEZ PROMPTIMMO.FR

QUESTION 19	14
DISPOSEZ-VOUS D'UN CENTRE DE FORMATION ?	14
QUESTION 20	14
DE QUELLE MANIÈRE EST-ON FORMÉ ?	14
QUESTION 21	15
COMBIEN DE FORMATIONS Y-A-T-IL ?	15
QUESTION 22	15
IL FAUT PAYER COMBIEN POUR CES FORMATIONS ?	15
QUESTION 23	15
DOIS-T-ON SE DÉPLACER POUR LES FORMATIONS ?	15
QUESTION 24	16
ET QUELLES SERONT LES DOMAINES DE FORMATIONS ?	16
QUESTION 25	17
CE N'EST PAS MIEUX DE SE FORMER EN FACE À FACE PLUTÔT QU'EN E-LEARNING ?	17
QUESTION 26	17
C'EST QUOI VOTRE MÉTHODE DE FORMATION ?	17
QUESTION 27	17
SUR COMBIEN DE TEMPS SE DÉROULENT VOS FORMATIONS ?	17
QUESTION 28	18
QUELS SONT LES AVANTAGES DU E-LEARNING ?	18
QUESTION 29	18
ET C'EST QUOI LE PARCOURS D'INTÉGRATION DE 3 MOIS	18
QUESTION 30	19
ET IL Y A DE LA FORMATION CONTINUE ?	19

5/ LA RÉMUNÉRATION CHEZ PROMPTIMMO.FR

QUESTION 31	20
COMBIEN VAIS-JE GAGNER ?	20
QUESTION 32	20
JE GAGNERAIS PLUS QU'EN AGENCE CLASSIQUE ?	20
QUESTION 33	21

QU'EST-CE QUE JE GAGNERAIS EN ÉTANT MANAGER	22
QUESTION 34	22
SI JE FAIS UNE VENTE, QUAND EST CE QUE JE SUIS PAYÉ ?	22

6/ LES SERVICES PROMPTIMMO.FR

QUESTION 35	22
ET COMMENT SE PASSE LA DIFFUSION DES ANNONCES ?	22
QUESTION 36	22
EST-IL POSSIBLE DE REMONTER LES ANNONCES EN TÊTE DE LISTE ?	22
QUESTION 37	22
MES BIENS SONT-ILS PUBLIÉS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?	22
QUESTION 38	23
EST-CE QUE JE DISPOSE D'UN PACK DE DÉMARRAGE ?	23
QUESTION 39	23
À QUOI SERT LOGICIEL DE TRANSACTION QUE VOUS NOUS FOURNIREZ ?	23
QUESTION 40	23
À QUOI SERT LE LOGICIEL DE PIGE QUE VOUS NOUS FOURNIREZ ?	23
QUESTION 41	24
DE QUELS AUTRES OUTILS POURRAIS-JE PROFITER ?	24

7/ LA DÉMATÉRIALISATION DES AGENCES IMMOBILIÈRES

QUESTION 42	25
C'EST QUOI LA DÉMATÉRIALISATION ?	25
QUESTION 43	25
ET C'EST QUOI LES AVANTAGES DE LA DÉMATÉRIALISATION ?	25
QUESTION 44	26
LE CONCEPT DE DÉMATÉRIALISATION CASSE L'EMPLOI DES AGENCES. CLASSIQUES ?	26

8/ LE MÉTIER DE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

QUESTION 45	27
ET QUEL SERA MON MÉTIER EN TANT QUE NÉGOCIATEUR ?	27
QUESTION 46	27
ET TOUT LE MONDE PEUT FAIRE CETTE ACTIVITÉ ?	27
QUESTION 47	28
FAUT-IL Y AVOIR UNE PREMIÈRE EXPÉRIENCE ?	28
QUESTION 48	28
QUEL TYPE DE PROFIL RECHERCHEZ-VOUS ?	28

9/ L'ÉVOLUTION CHEZ PROMPTIMMO.FR

QUESTION 49	29
QUELLES SONT LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION ?	29
QUESTION 50	29
QUEL EST L'INTÉRÊT DE DEVENIR MANAGER ?	29
QUESTION 51	29
QUELLES SERONT MES MISSIONS EN TANT QUE MANAGER ?	29

10/ LE STATUT

QUESTION 52	30
QUEL STATUT AURAI-JE ?	30
QUESTION 53	30
QUELLES SONT LES SPÉCIFICITÉS DU STATUT AUTO-ENTREPRENEUR ?	30
QUESTION 54	30
QUE COMPRENNENT LES CHARGES SOCIALES ?	30
QUESTION 55	32
QUELLE DÉMARCHES FAIRE POUR M'INSCRIRE EN TANT QU'AUTO-ENTREPRENEUR ?	32
QUESTION 56	32
COMMENT REMPLIR LA LIASSE FISCALE FORMULAIRE ACO, CERFA N°13847*02	32
QUESTION 57	33
QUELLES SONT LES SPÉCIFICITÉS DU PORTAGE SALARIAL ?	33
QUESTION 58	33
EST-CE QUE JE CONSERVE MES INDEMNITÉS DE DEMANDEURS D'EMPLOI ?	33
QUESTION 59	33
Y A-T-IL DES DISPOSITIFS SPÉCIAUX POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI ?	33
QUESTION 60	34
QUAND FAIRE CES DEMANDES POUR LES DIFFÉRENTS DISPOSITIFS ?	34
QUESTION 61	34
FAUT-IL SOUSCRIRE UNE ASSURANCE ?	34
QUESTION 62	34
QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE MANDATAIRES ET AGENTS IMMOBILIERS ?	34
QUESTION 63	35
QUELLES SONT LES VALEURS DE PROMPTIMMO.FR ?	35
QUESTION 64	35
ET VOUS QUAND EST-CE QUE VOUS REJOIGNEZ PROMPTIMMO.FR ?	35



1/ DES QUESTIONS GÉNÉRALES

QUESTION 01

DEPUIS QUAND EXISTE LE RÉSEAU PROMPTIMMO.FR?



PROMPTIMMO.FR est un réseau immobilier sur internet **créé en 2011**. Notre réseau a donc déjà plusieurs années d'existence et, **à l'échelle du phénomène des réseaux de mandataires, nous sommes un réseau ancien et précurseur.**

Nous jouissons donc de la légitimité de ce type d'organisation, contrairement aux nouveaux réseaux qui se créent en ce moment et qui fleurissent de partout. De plus, nous sommes une société qui s'est directement constituée en réseau de mandataires, contrairement à certaines agences immobilières physiques ou familiales qui se transforment en réseaux de mandataires, mais qui n'en ont pas l'ADN.



QUESTION 02

COMBIEN DE MANDATAIRES COMPTEZ-VOUS RECRUTER ET FORMER CETTE ANNÉE ?



PROMPTIMMO.FR souhaite recruter et former **plus de 100 mandataires cette année**. Afin de les former sur différentes disciplines que nous évoquerons tout à l'heure. Mais je peux déjà vous dire que la formation est au centre des préoccupations du réseau. En effet, **un mandataire bien formé, c'est l'assurance pour lui de faire des ventes**.

En intégrant une structure comme la nôtre, vous bénéficiez **de formations beaucoup plus pointues que les formations que vous pouvez trouver en agences classiques**. De plus, vous pourrez profiter des services d'un centre de formation. Vous aurez ainsi la possibilité d'obtenir un **diplôme à l'issue de la formation**.



QUESTION 03

JE N'AI JAMAIS TRAVAILLÉ DANS L'IMMOBILIER, COMMENT ÊTRE CERTAIN DE RÉUSSIR ?



Pour vous permettre de réussir dans votre nouvelle activité, la publicité des biens sur un plan national sur différents sites tels que seloger, leboncoin, logic-immo, etc..Assureront une **excellente visibilité de vos biens**. Ajoutons que la publication de vos biens couplée **aux formations pointues** vous garantirons de faire des ventes régulièrement.

De plus, nous sommes dans une **période favorable où les taux sont généralement plus bas** qu'il y a quelques années et les prix ont une **tendance à la baisse**. Le marché est propice ! **En fournissant un travail sérieux et régulier**, vous avez toutes les chances de réussir votre reconversion professionnelle.



QUESTION 04

ÊTRE INDÉPENDANT, ÇA VEUT DIRE TRAVAILLER TOUT SEUL ?



PROMPTIMMO.FR est une agence en réseau, ce qui vous permet de travailler de manière **indépendante, tout en étant accompagné par le professionnalisme et le savoir-faire des équipes au siège**. Vous pourrez également **compter sur votre parrain** pour toutes les questions que vous pourriez vous poser. Ainsi, en rejoignant notre réseau, vous **développerez votre clientèle et devenez le spécialiste de votre secteur**.

Vous profitez d'**outils technologiques et professionnels** vous permettant de démarrer votre activité en toute simplicité. Ces outils vous permettront de rapidement monter en puissance et d'accroître votre chiffre d'affaires.



QUESTION 05

JE N'AI PAS DE DIPLÔME DANS L'IMMOBILIER,
COMMENT INTÉGRER VOTRE STRUCTURE ?



Pour rejoindre notre groupe, **pas de droit d'entrée, ni de conditions de diplôme**, mais un **test d'intégration**. Ce test se divise en 2 parties : Un test de personnalité et des questions pour évaluer votre niveau technique.

Ces questions ne conditionnent pas nécessairement votre intégration, mais permettront surtout d'évaluer votre niveau, pour être plus à même de vous conseiller par la suite.

QUESTION 06

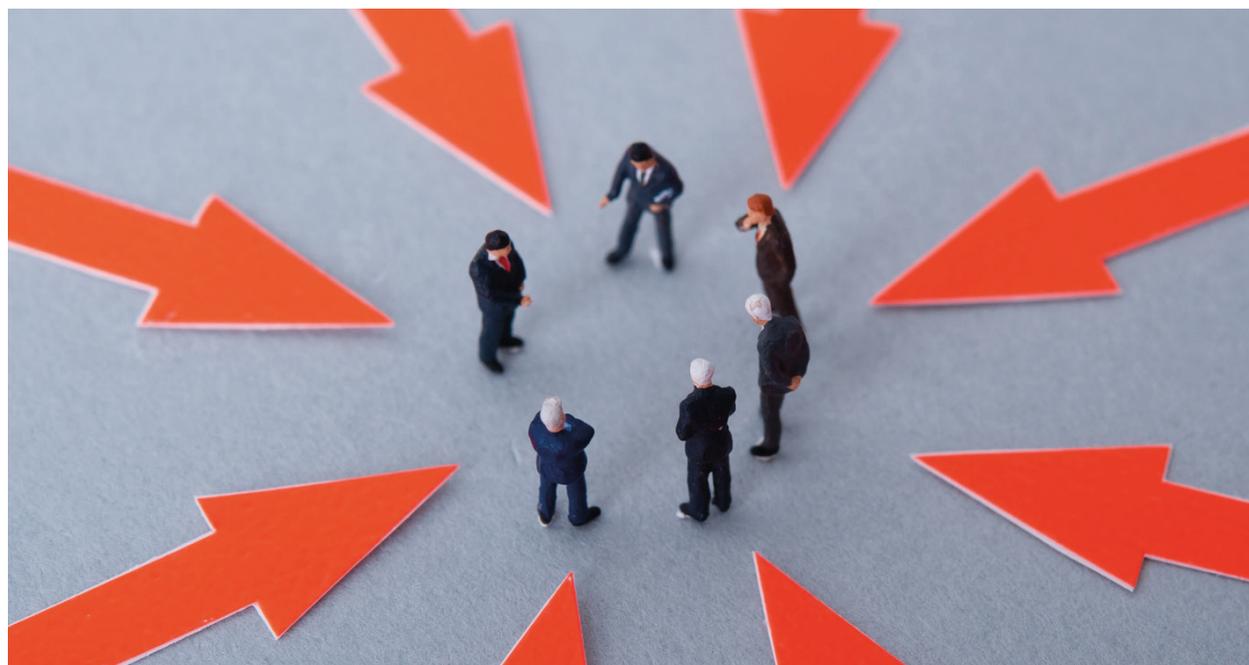
QUELLES ACTIVITÉS POURRAIS-JE EXERCER AU SEIN DU RÉSEAU ?

PROMPTIMMO.FR réunit dans son concept les activités suivantes : **transactions immobilières dans l'ancien et dans le neuf, et la location de biens**. Vous pourrez également, si vous le souhaitez, proposer des crédits à vos clients.



QUESTION 07

ET COMMENT SE PASSE MON INTÉGRATION ?



PROMPTIMMO.FR, c'est avant tout une équipe à votre service, des formateurs expérimentés assurant **votre formation et votre suivi dès le démarrage**. Un coach dédié qui sera votre interlocuteur privilégié afin de vous suivre tout au long de votre **parcours d'intégration**. Vous serez épaulé lors de votre intégration et le siège répondra à toutes vos questions. Ainsi, vous serez aidés pour **vos premières démarches** et tout au long de votre évolution au sein de notre groupe.



QUESTION 08

QUELS SONT LES SERVICES SUPPORTS CHEZ PROMPTIMMO.FR ?



> **Notre service administratif** vous permettra de vous concentrer uniquement sur votre activité.



> **Un service communication**, dédié à la notoriété du réseau et à la diffusion des annonces.



> **Un service informatique** qui vous assistera au quotidien dans la résolution de tous les petits incidents.



> **Un service communication** dédié à la communication du réseau et à la publication des annonces.

QUESTION 09

ET EST-CE QUE JE SERAIS SUIVI ?

En rejoignant **PROMPTIMMO.FR**, vous bénéficierez d'un **accompagnement professionnel indispensable au bon commencement de votre activité**. Vous serez suivi par un coach durant toute votre période d'intégration. Les équipes du siège seront à votre disposition pour répondre à toutes vos questions d'ordre technique, juridique, ou commercial. Vous pourrez poser toutes les questions à votre coach via la hotline.

QUESTION 10

OÙ SE SITUE L'AGENCE PROMPTIMMO.FR ?

PROMPTIMMO.FR est un **réseau national**, notre agence est **dématérialisée**, nous sommes présent dans toutes les régions de France. Cela apporte de nombreux avantages que nous aborderons plus tard. Mais si, par exemple, vous aviez une opportunité via une de vos connaissances à l'autre bout de la France, dites-vous qu'un autre mandataire pourrait prendre le relais. Si vous décidiez de changer de secteur géographique et de changer de région pour une raison quelconque, **vous pourriez facilement changer de lieu et conserver la même activité de négociateur immobilier**.



2/ LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER



Nous allons à présent vous parler du marché de l'immobilier afin de vous faire comprendre les opportunités que vous pourriez avoir à vous installer en tant que mandataire indépendant. Nous vous donnons quelques raisons qui laissent supposer que l'immobilier est un marché porteur.

QUESTION 11

C'EST QUOI LES 4D ?

La règle des 4 D (divorce, dette, déplacement, décès). Cette règle souligne le fait qu'il y aura toujours des biens à la vente ou à la location. En d'autres termes, l'immobilier n'est pas un marché figé, il y aura **toujours des transactions**. Vous l'aurez compris, la vie est faite d'événements heureux et d'autres moins, qui vont conditionner des mouvements et des déplacements. Ces mouvements entraînant sans arrêt de la rotation sur ces biens.



QUESTION 12

C'EST QUOI UNE VALEUR REFUGE ?

L'immobilier est une valeur refuge, et reste l'investissement favori des Français en période de crise. Et pour la transmission du patrimoine, les Français plébiscitent ce placement. Nous avons la chance d'être dans un **secteur très attractif**, il faut en profiter. Il y aura toujours des divorces, des mutations, des départs, des naissances, des héritages, et des constitutions de patrimoine. Ces facteurs garantissent le fait que le marché de l'immobilier sera toujours en mouvement. Il y aura toujours de nouveaux projets immobiliers.

QUESTION 13

C'EST QUOI LA PYRAMIDE DE MASLOW ?

La pyramide de Maslow classe les besoins humains, et montre qu'au même titre que celui de se nourrir, de se vêtir et de respirer, l'être humain a besoin de se loger. Ce besoin fait partie de ce que l'on nomme les besoins primaires, et cela ne changera pas jusqu'à la fin des temps. **Les besoins primaires** sont des besoins naturels qui touchent tous les hommes. Ainsi, l'être humain aura toujours besoin d'un toit au-dessus de sa tête.

QUESTION 14

LE MARCHÉ FRANÇAIS EST-IL UN MARCHÉ MATURE ?

Le marché français n'est pas un marché mature, seuls 45 % des biens sont vendus par des professionnels. À titre de comparaison, en Espagne, les professionnels réalisent 70 % des ventes. En Angleterre, ce chiffre atteint 90 %, et aux États-Unis 95 % ! Que nous disent ces statistiques du marché français? Et bien qu'il reste encore 55 % de parts de marché à conquérir. **Notez que ce sont des parts de marché à conquérir sur les particuliers.** Ce que je veux dire par là, c'est que la multiplication du nombre de mandataires, et donc la plus grande professionnalisation du secteur invite **les particuliers à travailler en plus grand nombre avec des professionnels.** L'objectif est donc qu'à terme les particuliers ne traitent plus du tout ensemble, et que tous les acteurs soient des professionnels de l'immobilier.



QUESTION 15

N'Y A-T-IL PAS DÉJÀ TROP DE NÉGOCIATEURS IMMOBILIERS ?

Vous l'aurez compris, **plus il y a de négociateurs immobiliers, plus vous avez de chances de faire des ventes**. D'ailleurs, si vous trouvez qu'il y a beaucoup de négociateurs sur votre secteur, **c'est un très bon signe** ! En effet, les acteurs du marché de l'immobilier étant rationnels, s'ils sont présents, cela signifie qu'il y a des ventes. Inquiétez-vous si vous n'en voyez plus ! Ces chiffres promettent un avenir radieux à notre secteur. Le marché de l'immobilier en France est encore très loin de son potentiel maximum.



3/ LES RÉSEAUX DE MANDATAIRES

QUESTION 16

ET ÇA MARCHE BIEN LES RÉSEAUX DE MANDATAIRES ?

Les parts de marché des agents mandataires connaissent une **croissance phénoménale**. En moins de 3 ans, les réseaux ont réussi à **conquérir 12 % du marché**, et ce n'est qu'un début ! À l'horizon 2020, les parts des réseaux de mandataires pourraient représenter 25 % des parts de marché ! Il est clair que ce phénomène connaît une **croissance exponentielle**. Toute personne souhaitant se diriger vers l'immobilier aurait intérêt à se diriger vers ce système plutôt que vers celui des agences classiques. C'est aujourd'hui le système le plus efficient du marché.

QUESTION 17

POURQUOI SE TOURNER VERS UN RÉSEAU DE MANDATAIRES, PLUTÔT QU'UNE AGENCE CLASSIQUE ?

Nous sommes en train de connaître une véritable **révolution dans l'immobilier**. Et comme toute révolution ou tout changement majeur, il vaut mieux être là dès le démarrage du phénomène pour **prendre part au succès**.

QUESTION 18

POURQUOI CHOISIR VOTRE RÉSEAU ?

Notre réseau est en pleine expansion, ce qui veut dire que vous pourrez rapidement **prendre des responsabilités**, diriger une équipe et être manager sur votre secteur. Nous offrons des formations diplômantes via un centre de formation, nous proposons des tarifs bien plus avantageux que la plupart de nos concurrents, et le niveau de prestation est l'un des plus élevés du marché.



4/ LA FORMATION CHEZ PROMPTIMMO.FR

Pour voir le programme de nos formations rendez-vous sur



WWW.ESFI.FR



QUESTION 19

DISPOSEZ-VOUS D'UN CENTRE DE FORMATION ?

En intégrant notre société, vous pourrez profiter de cours dispensés via un **centre de formation**. Vous bénéficierez ainsi d'une formation pointue et obtiendrez un **diplôme à l'issus de votre cursus**. La formation est au centre des préoccupations de notre réseau.

QUESTION 20

DE QUELLE MANIÈRE EST-ON FORMÉ ?

La méthodologie d'apprentissage se déroule sur plusieurs supports : des conférences audio, des ateliers, des formations sur le terrain, de l'e-learning... Cette **formation multicanale** vous permet d'appréhender toutes les facettes de la négociation immobilière. Chez **PROMPTIMMO.FR**, vous pourrez profiter de formations en **initial et en continu** vous permettant d'appréhender le métier de négociateur immobilier. Ces formations vous permettront de **booster vos connaissances** et d'**apprendre un nouveau métier**. La formation initiale se déroulera lors de votre **parcours d'intégration de 3 mois**, et la formation continue s'étalera tout au long de l'année. Ces formations sont-elles pour tous les niveaux ?



Notre programme permet à ceux qui ont déjà **une expérience significative dans l'immobilier** de pouvoir booster leurs compétences et connaissances, tandis qu'elle permet d'apporter **aux novices un apprentissage rapide et efficace** de ce nouveau métier. Cette activité et vos connaissances vous permettront de nouer des relations de confiance avec vos clients.

QUESTION 21

COMBIEN DE FORMATIONS Y-A-T'IL ?

Nous vous proposons plus de 30 formations. La formation a toujours été au cœur de l'activité de notre société, c'est pourquoi nous vous proposons plus de **30 formations intensives et complètes** dispensées par des professionnels de l'immobilier. La société propose des formations qui vous faciliteront l'apprentissage rapide de l'activité de négociateur immobilier, ce qui favorisera **votre insertion** dans votre nouveau métier.

QUESTION 22

IL FAUT PAYER COMBIEN POUR CES FORMATIONS ?

Nos **formations diplômantes sont gratuites.** Le coût moyen d'une formation en immobilier avoisine les **5 000 euros**, et les formations en coaching et management les **8 000 euros**. Ici, vous êtes formés à **l'immobilier et au management gratuitement.** Alors profitez-en !

QUESTION 23

DOIS-T-ON SE DÉPLACER POUR LES FORMATIONS ?

Vous profiterez de formations en e-learning **accessibles 24h/24 et 7 jours/7** ou **via des conférences avec vos coachs.** Les formations sont dispensées par des professionnels **vous n'avez pas à vous déplacer.**



QUESTION 24

ET QUELLES SERONT LES DOMAINES DE FORMATIONS?

Ainsi, notre projet s'articule autour de 4 axes majeurs.

- L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

Pour la partie expertise immobilière, il sera essentiellement question de l'apprentissage de **notions juridiques, et de l'assimilation des règles de droit**. Cette partie de la formation vous assurera la maîtrise de tous les aspects techniques de la négociation immobilière. Les sujets abordés seront :

- LA MISE EN PRATIQUE ET LE COACHING

Cette section vous permettra de nouer des **relations humaines de proximité et de confiance avec vos clients**. Les séances de coaching se déroulent une fois par semaine, les sujets abordés sont des sujets à visée pratiques vous permettant de rentrer de manière pragmatique dans l'immobilier et en connexion avec vos interlocuteurs (Le pitch elevator, conserver sa commission, faire baisser le prix, l'évaluation d'un bien, signer des mandats exclusifs..) **L'alternance des coachings et des périodes de training** vous permettra de rentrer en douceur dans le monde de l'immobilier.

De plus, le cerveau humain est ainsi fait, il a besoin de **poser les choses via la théorie et de les mettre en pratique pour qu'elles soient intégrées**. Le parcours d'intégration vous permettra ainsi d'alterner la théorie et la pratique !

- L'APPRENTISSAGE DU LEADERSHIP

Nos formations en leadership vous permettront de savoir comment recruter vos propres équipes, mais également d'**apprendre à les manager**. Ces formations vous permettront de devenir un leader, que ce soit dans votre vie privée ou en tant que professionnel.

- LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Nous vous proposerons des **formations en développement personnel** vous permettant de mieux vous organiser dans votre travail, de mieux prospecter, parler en public, faire vos relations presse, développer votre esprit de compétition, etc.



QUESTION 25

CE N'EST PAS MIEUX DE SE FORMER EN FACE À FACE PLUTÔT QU'EN E-LEARNING ?

Non, car aujourd'hui, 80 % des sociétés et des collectivités ont mis en place des solutions de **formation en ligne**, et **30 % de toutes les formations professionnelles sont des formations e-learning**. L'e-learning est en train de supplanter la formation professionnelle traditionnelle.

QUESTION 26

C'EST QUOI VOTRE MÉTHODE DE FORMATION ?

Les autres réseaux vous proposeront de vous former en 5 jours, parfois en présentiel, ce qui n'a pas de sens. En effet, vous rentrez chez vous au bout des 5 jours et vous ne savez pas par quoi commencer. Chez **PROMPTIMMO.FR**, vous avez un coaching par semaine sur différents sujets, ce qui vous permet d'intégrer au fur et à mesure les notions abordées.

Après chaque coaching, vous disposez d'une semaine pour mettre en pratique les éléments abordés ! Vous avez ensuite la possibilité tout au long de la semaine de rappeler votre coach ou votre parrain pour obtenir réponse à vos questions. De plus, au démarrage de chaque séance de coaching, un temps particulier est pris pour débriefer de toutes vos actions de la semaine. Vous profitez également de l'expérience des autres stagiaires qui démarrent en même temps que vous et qui partageront leurs expériences lors de chaque coaching.

En plus du coaching, vous avez de nouveaux cours juridique chaque semaine sur l'activité immobilière. Chaque cours est validé par des exercices ou des QCM.

Ainsi, via notre système, chaque semaine vous profitez de cours pratiques et de cours théoriques que vous validez avec vos coachs.

QUESTION 27

SUR COMBIEN DE TEMPS SE DÉROULENT VOS FORMATIONS ?

Les formations se déroulent sur plusieurs mois contrairement aux réseaux classiques qui vous proposent des formations étalées sur 4 ou 5 jours. En termes d'apprentissage, il n'y a pas photo.



QUESTION 28

QUELS SONT LES AVANTAGES DU E-LEARNING ?

TRAVAIL DE CHEZ SOI

Il est évident que le fait de travailler de chez soi procure de nombreux avantages, notamment en termes de confort.

VOUS VOUS FORMEZ À VOTRE RYTHME

La pratique du e-learning vous permet de vous former à votre rythme et de revenir sur les éléments qui vous semblent essentiels.

Des niveaux hétérogènes

Le e-learning propose une solution plus personnalisée et adaptable : en effet, les apprenants ont souvent des niveaux hétérogènes, qui empêchent le professeur de pouvoir s'adapter au niveau de chacun. Grâce au e-learning, c'est vous qui donnez le tempo de votre apprentissage.

L'EXPÉRIENCE D'APPRENTISSAGE

L'e-learning permet d'offrir une expérience d'apprentissage différente à chaque apprenant, qui peut travailler à son rythme et revoir des éléments qu'il n'aurait pas compris.

ACCESSIBILITÉ

Via le e-learning, vous avez accès à votre contenu partout, vous êtes un négociateur immobilier mobile et votre formation l'est aussi. Vous pouvez profiter de temps morts pour monter en compétences sur des sujets. Vous vous formez directement depuis votre poste informatique. Vous n'avez plus besoin de vous déplacer.

QUESTION 29

ET C'EST QUOI LE PARCOURS D'INTÉGRATION DE 3 MOIS

Tout d'abord, via le parcours d'intégration qui s'étale sur 3 mois. À raison d'un rendez-vous par semaine, vous aurez l'occasion avec votre groupe et votre coach d'apprendre ensemble les bases de l'immobilier et de faire tranquillement vos premières ventes. Vous pourrez ainsi profiter de toute la formation initiale juridique et commerciale, et vous profiterez du suivi personnalisé d'un coach.



QUESTION 30

ET IL Y A DE LA FORMATION CONTINUE ?

En plus du parcours d'intégration de 3 mois, nous vous offrons la possibilité de profiter tout au long de l'année des formations complémentaires, visant à vous former sur plusieurs niveaux de compétences. En effet, convaincu que la formation doit être pluridisciplinaire pour être efficace, notre programme propose une formation au métier de négociateur immobilier, mais aussi des formations en leadership et en management, permettant aux négociateurs les plus ambitieux de développer leurs qualités managériales. Notre programme vise également à proposer des formations en développement personnel permettant d'aider le candidat non seulement à prendre confiance en lui, mais aussi à renforcer ses qualités relationnelles et organisationnelles. Toutes ces formations ont une visée pratique et sont jalonnées de tests et autres mises en pratique permettant au postulant d'allier pratique et théorie. Votre formation sera en outre sanctionnée par l'obtention d'un diplôme.



5/ LA RÉMUNÉRATION CHEZ PROMPTIMMO.FR

QUESTION 31

COMBIEN VAIS-JE GAGNER ?

Chez **PROMPTIMMO.FR** votre rémunération démarre à 70% et peut aller jusqu'à 99 % du montant de la commission. En agence traditionnelle, la rémunération moyenne est de 40 % du montant de la commission ! Soit 20 % de la commission si vous trouvez le bien, et 20 % si vous réussissez à le vendre. Chez **PROMPTIMMO.FR**, vous gagnez directement de **70 % à 99 %** du montant des commissions ! C'est donc **30 à 70 % de rémunération supplémentaire** ! Ajoutons qu'en agence classique vous n'êtes jamais propriétaire de vos mandats, ce qui veut dire que n'importe quelle personne de l'agence peut vendre votre bien à votre place, vous divisant systématiquement votre commission par 2 !

QUESTION 32

JE GAGNERAIS PLUS QU'EN AGENCE CLASSIQUE ?

Notre système de rémunération est incontestablement le meilleur du marché.

Chez PROMPTIMMO		Agence CLASSIQUE
10 000€ de commission		10 000€ de commission
Vous touchez 70% du montant de la commission	VS	15% Si vous trouvez le bien = 1500€
		15% Si vous vendez le bien = 1500€
Au total vous touchez 7000€		Au total vous touchez 3000€

Il n'y a pas photo, pour réaliser le même chiffre d'affaires, vous devrez vendre 2 fois moins de biens qu'un négociateur immobilier traditionnel. Notre système de rémunération est incontestablement le meilleur du marché. De plus, vous pourrez aménager votre emploi du temps selon vos ambitions et ainsi être rémunéré à votre juste valeur. Chez nous, le minimum de la rémunération est déjà égal à 70 % du montant de la commission d'agence.

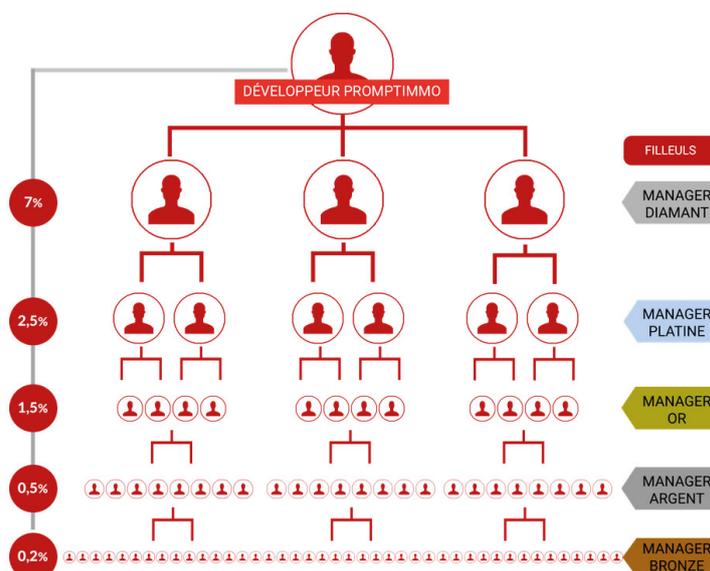


QUESTION 33

QU'EST-CE QUE JE GAGNERAIS EN ÉTANT MANAGER

Parlons maintenant des possibilités d'évolution de votre carrière. Comme dans tout métier, on espère évoluer rapidement vers des postes à responsabilité. **PROMPTIMMO.FR** vous propose des formations en leadership et management pour développer vos compétences managériales et ainsi vous former au métier de leader manager. Vous pourrez alors au fil du temps recruter et gérer vos propres équipes, et ainsi créer une synergie et un esprit de groupe qui vous permettront de gagner en efficacité et de participer aux challenges de groupe que l'on organise. Sans oublier bien sûr les avantages en termes de rémunération que vous allez percevoir pour chaque mandataire recruté.

En devenant manager, vous gagnerez un pourcentage sur les ventes de vos filleuls :



EN CHIFFRES

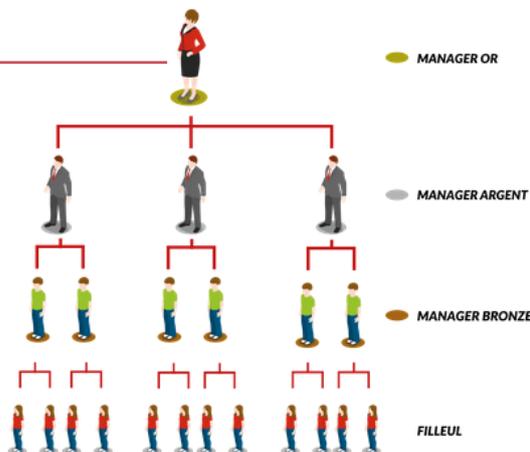
Les montants sont calculés à partir des chiffres moyens constatés chez Promptimmo.

Le manager touchera grâce à ses filleuls :
24336 euros (10926 + 6750 + 6660)

(52000€X3 personnes)*7%
=10926 €

(45000€X6 personnes)*2,5%
=6750 €

(37000€X12 personnes)*1,5%
=6660 €



QUESTION 34

SI JE FAIS UNE VENTE, QUAND EST CE QUE JE SUIS PAYÉ ?

- Paiement immédiat dès réception des fonds de la part du notaire.

6/ LES SERVICES PROMPTIMMO.FR

QUESTION 35

ET COMMENT SE PASSE LA DIFFUSION DES ANNONCES ?

Grâce à **PROMPTIMMO.FR**, vos annonces seront multidiffusées de manière illimitée sur des centaines de sites partenaires. Ce sera la garantie pour vous d'avoir une excellente visibilité de tous vos biens. Vous serez notamment sur les principaux sites immobiliers, tels que leboncoin, seloger, logicimmo et bien d'autres. La multidiffusion de vos annonces permettra de donner à vos biens une visibilité nationale et d'avoir la certitude pour vous de faire des ventes et de satisfaire vos clients.

QUESTION 36

EST-IL POSSIBLE DE REMONTER LES ANNONCES EN TÊTE DE LISTE ?

Chez **PROMPTIMMO.FR** vous avez la possibilité de remonter l'ensemble de vos annonces de manière périodique.

QUESTION 37

MES BIENS SONT-ILS PUBLIÉS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?

En intégrant notre société, vous avez la possibilité de voir vos biens publiés en illimité sur nos réseaux sociaux, et notamment sur Facebook.



QUESTION 38

EST-CE QUE JE DISPOSE D'UN PACK DE DÉMARRAGE?

En démarrant chez **PROMPTIMMO.FR**, vous bénéficiez d'un pack de démarrage comprenant des cartes de visite, et des panneaux « à vendre ». Vous disposerez en outre d'autres outils tel que les flyers pour mener au mieux votre prospection.

QUESTION 39

À QUOI SERT LOGICIEL DE TRANSACTION QUE VOUS NOUS FOURNIREZ ?

En intégrant **PROMPTIMMO.FR**, vous travaillerez avec un logiciel performant et innovant. Un logiciel 100 % web, accessible 24h/24 et 7j/7.

FUNCTIONNALITÉS

Vous pourrez créer vos mandats, tenir à jour votre registre de mandat, faire votre rapprochement vendeur-acquéreur, tenir votre agenda, accéder à votre boîte mail, suivre vos dossiers, envoyer des fiches de biens, faire l'impression de vos bons de visites et de vos mandats, consulter vos tableaux de bord d'activité, envoyer des biens vers les différentes passerelles... et découvrir bien d'autres fonctionnalités.

Ce logiciel simple et intuitif vous permettra de travailler en totale autonomie et de gérer toutes les étapes de la vente du bien. Il vous aidera de la prospection de vos biens à leur publication sur différents portails immobiliers, en passant par le suivi et la gestion de l'activité au quotidien.

QUESTION 40

À QUOI SERT LE LOGICIEL DE PIGE QUE VOUS NOUS FOURNIREZ?

Ce logiciel vous fournira des listes de personnes souhaitant mettre en vente leur bien. Le logiciel de pige sera un outil indispensable vous permettant d'organiser votre prospection au quotidien. Le logiciel regroupera l'ensemble des personnes mettant en vente un bien dans votre secteur.



Ainsi, vous pourrez en un clic les contacter et leur proposer vos services. Grâce à cet outil, votre prospection téléphonique sera plus efficace. Cet outil facilitera votre prospection téléphonique et vous fournira directement une liste actualisée toutes les 15 minutes de tous les biens de particuliers en vente sur votre secteur. Vous pourrez ainsi en un clic contacter vos propriétaires. Cet outil vous permettra de mieux organiser votre prospection, et ainsi de rentrer un maximum de mandats, et donc de réaliser un maximum de ventes.

QUESTION 41

DE QUELS AUTRES OUTILS POURRAIS-JE PROFITER ?

MINI SITE INTERNET

Vos biens publiés en illimité sur votre mini site internet. Ce mini site sera votre vitrine, vos biens y figureront, vous aurez la possibilité d'y ajouter une description ainsi que votre photo, et vos clients pourront déposer des avis.

Papeterie et mandats : Vous disposerez de toute la papeterie nécessaire, à savoir des mandats simples exclusifs et semi-exclusifs.

L'accès à différents services : Vous aurez accès au service juridique, commercial, de formation et au service administratif et communication.

Une documentation professionnelle précise : Guide de la vente, guide coaching, guide de la location.



7/ LA DÉMATÉRIALISATION DES AGENCES IMMOBILIÈRES

QUESTION 42

C'EST QUOI LA DÉMATÉRIALISATION ?

Aujourd'hui, **une agence physique n'est plus nécessaire**. Pour comprendre la dématérialisation, il faut partir d'un constat simple : **aujourd'hui, lorsque l'on cherche un bien, on le cherche directement sur internet. Les comportements et habitudes ont changé**. Partant de ce principe, se sont créées des agences immobilières comme PROMPTIMMO.FR, qui se passent d'agences physiques. Ce type de société révolutionne le secteur de l'immobilier et procure de nombreux avantages.

QUESTION 43

ET C'EST QUOI LES AVANTAGES DE LA DÉMATÉRIALISATION ?

ÉCONOMIE SUR LE PAS DE PORTE

En ne possédant pas d'agence physique, notre agence **économise sur l'acquisition d'un pas de porte coûteux**, ce qui nous permet d'offrir des **taux de commission réduits** à nos clients. Ainsi, un client pourra se voir **augmenter son prix net vendeur**, ce qui est un véritable avantage par rapport aux agences classiques.

TAUX DE COMMISSION RÉDUITS

Nous avons la possibilité, grâce à notre système, de réduire notre commission, et donc de proposer des prix plus attractifs que les agences classiques.



RATIONALISATION DES COÛTS ET RÉALISATION D'ÉCONOMIE D'ÉCHELLE

De plus, nous **rationalisons les coûts** de secrétariat, de publicité, ce qui nous permet encore une fois d'offrir à nos clients une logique de coûts plus avantageuse. Nous économisons **via les économies d'échelle** réalisées notamment sur le volume d'annonces ou sur le fait d'avoir un secrétariat dédié à un plus grand nombre de personnes.

DES MANDATAIRES QUI GAGNENT MIEUX LEUR VIE

Le fait d'économiser sur les frais de structure permet également au mandataire de mieux gagner leur vie et de toucher de **70 à 99 % du montant de la commission**.

Ainsi, les avantages en termes de coût sont triples :

- **pour le propriétaire**, en augmentant potentiellement son net vendeur ;
- **pour l'acquéreur**, en lui offrant éventuellement une marge de négociation supplémentaire ;
- **pour le mandataire**, qui peut mieux gagner sa vie

De plus, nos agences proposent de véritables formations structurées à leurs mandataires, contrairement aux agences classiques qui forment leurs mandataires à l'école du mercredi sur un bout de table lorsqu'elles en ont le temps.

QUESTION 44

LE CONCEPT DE DÉMATÉRIALISATION CASSE L'EMPLOI DES AGENCES. CLASSIQUES ?

Internet a changé les habitudes. Aujourd'hui, le marché de l'immobilier est en pleine transition, l'avènement d'internet a profondément **modifié le comportement des consommateurs**. 95 % des recherches de biens se font dorénavant sur internet, il n'est donc plus nécessaire d'avoir une agence physique. Les agences immobilières sur internet révolutionnent littéralement le marché de l'immobilier ! **Vous-même en tant que particulier, comment faites-vous lorsque vous cherchez un bien ?** Faites-vous le tour des agences physiques ou contactez-vous directement le négociateur via internet pour lui donner rendez-vous devant le bien ?



8/ LE MÉTIER DE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

QUESTION 45

ET QUEL SERA MON MÉTIER EN TANT QUE NÉGOCIATEUR ?

- En tant que Conseiller en Immobilier, vous êtes chargé de **développer et de gérer votre portefeuille de biens immobiliers**. Vous effectuez des **transactions immobilières** : ventes, locations correspondant aux attentes et aux besoins de vos clients.

VOS MISSIONS EN TANT QUE NÉGOCIATEUR :

- Vous **prospectez** et signez de nouveaux mandats.
- Vous **effectuez les visites** des biens immobiliers dont vous avez la charge.
- Vous **estimez** les biens immobiliers.
- Vous **développez votre réseau** et votre notoriété sur votre secteur.
- Vous **négochiez** les biens de vos clients avec vos futurs acquéreurs.
- Vous **conseillez** les clients sur la mise en vente de leurs biens.
- Vous apportez toute votre attention et **votre professionnalisme** aux projets de vos clients.

QUESTION 46

ET TOUT LE MONDE PEUT FAIRE CETTE ACTIVITÉ ?

Oui, vous devez juste avoir des bonnes qualités relationnelles :

- Vous avez **envie d'entreprendre**.
- Vous faites preuve **d'autonomie** et de **dynamisme**.
- Vous êtes **motivé**.
- Vous êtes **organisé et rigoureux**.
- Vous avez un **sens commercial** très développé.
- Vous avez une **capacité d'écoute** et d'ouverture d'esprit.
- Vous faites **preuve de diplomatie** et avez des aptitudes à la médiation.



QUESTION 47

FAUT-IL Y AVOIR UNE PREMIÈRE EXPÉRIENCE ?

Que vous soyez débutant ou professionnel, nous vous accueillons au sein de notre société. Pour les débutants, l'objectif de la formation sera **une montée rapide en compétences** et la **compréhension de toutes les techniques de négociation immobilière**. Pour les personnes déjà professionnelles, nous vous formerons à nos techniques et développerons **vos expertise immobilière** tout en vous apportant des connaissances **managériales et organisationnelles**.

QUESTION 48

QUEL TYPE DE PROFIL RECHERCHEZ-VOUS ?

Nous recherchons des personnes souhaitant **monter leurs propres équipes**. Notre système vous permet de devenir manager et de recruter vos propres équipes. Grâce à nos **cours en management et en développement personnel**, vous pourrez rapidement monter en compétences et prendre **des responsabilités au sein du réseau**.

Certains souhaiteront juste être négociateurs de leur côté, et pourquoi pas. Mais l'idée générale sera de vraiment performer et **d'acquérir de nouvelles compétences** ! Vous avez la chance de pouvoir faire du management et vous devez à ce titre en profiter en recrutant vos propres équipes.



9/ L'ÉVOLUTION CHEZ PROMPTIMMO.FR

QUESTION 49

QUELLES SONT LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION ?

En plus de tout cela, nous vous offrons la chance d'évoluer au sein du réseau en **devenant manager**. Vous percevrez des commissions sur les membres de votre équipe et cela sur plusieurs niveaux. Si vos filleuls animent à leur tour leurs propres équipes, vous percevrez également une part de leurs revenus, et ainsi de suite jusqu'à 5 niveaux de profondeur.

QUESTION 50

QUEL EST L'INTÉRÊT DE DEVENIR MANAGER ?

Ce système vous permettra non seulement d'obtenir un surplus de rémunération, mais aussi de faire preuve de vos qualités managériales. En effet, vous accéderez à différents niveaux de formation, notamment en management. En devenant manager chez **PROMPTIMMO.FR**, vous développez des qualités qui vous serviront autant sur le plan professionnel que personnel. Vous apprendrez à démontrer votre leadership dans de multiples situations du quotidien, à coacher, à vous imposer et à convaincre votre auditoire.

QUESTION 51

QUELLES SERONT MES MISSIONS EN TANT QUE MANAGER ?

- > Créer une synergie locale et un esprit de groupe.
- > Participer à des challenges de groupe.
- > Toucher un pourcentage sur la commission de vente de vos filleuls.
- > Détecter de bons profils et les recruter.
- > Développer et animer votre réseau.
- > Coacher vos équipes.
- > Repérer les situations de coaching.
- > Mesurer la performance de vos collaborateurs.
- > Transmettre votre savoir.



10/ LE STATUT

QUESTION 52

QUEL STATUT AURAI-JE ?

Vous aurez le choix entre 3 statuts :

- > auto entrepreneur
- > le portage salarial
- > la création d'entreprise

QUESTION 53

QUELLES SONT LES SPÉCIFICITÉS DU STATUT AUTO-ENTREPRENEUR ?

- > Un statut **très rapidement** mis en place.
- > **Vous ne payez pas de charges** tant que vous ne réalisez pas de chiffre d'affaires.
- > Vous n'avez **pas de trésorerie à avancer**.
- > Vous profitez **d'avantages sociaux et fiscaux en choisissant l'option BNC** (bénéfices non commerciaux, en prestation de services)
- > Vous devez **déclarer trimestriellement ou mensuellement vos revenus**.
- > Jusqu'à 32 600 euros HT, vous ne payez que 21,30 % de cotisations et contributions sociales.

QUESTION 54

QUE COMPRENNENT LES CHARGES SOCIALES ?

L'auto-entrepreneur relève du régime micro-social qui offre un mode de calcul simplifié pour s'acquitter de ses charges sociales.



Les cotisations sociales auxquelles il est assujéti recouvrent la couverture sociale des professions indépendantes (RSI) et ouvrent des droits pour les prestations suivantes :

- assurance maladie / maternité
- cotisation supplémentaire d'indemnité journalière
- CSG/CRDS
- cotisation allocation familiale
- cotisation retraite de base
- cotisation au titre de la retraite complémentaire obligatoire
- cotisation au régime d'invalidité et décès

À ces cotisations s'ajoute, depuis 2011, la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP). Le prélèvement des charges sociales est forfaitaire ; il s'agit de l'application d'un pourcentage fixe sur le chiffre d'affaires (CA) réalisé.

Quel que soit votre régime, pour travailler en tant que négociateur immobilier indépendant, vous devrez obligatoirement avoir le statut d'agent commercial et être inscrit(e) au RSAC (Régime Spécial des Agents Commerciaux).

COUVERTURE SOCIALE + IR

	Charges sociales	Versement libératoire de l'impôt sur le revenu	Total
Autres prestations de services (BNC)*	23,10 %	2,20 %	25,30 %



QUESTION 55

QUELLE DÉMARCHES FAIRE POUR M'INSCRIRE EN TANT QU'AUTO-ENTREPRENEUR?

Pour déclarer votre activité, vous devrez vous rendre au greffe du tribunal de commerce **le plus proche de chez vous** et vous inscrire comme agent commercial au RSAC.

Il faudra remplir le formulaire AC0, Cerfa n° 13847*02 et vous munir des pièces suivantes :

- > contrat de travail **PROMPTIMMO.FR**
- > copie de la pièce d'identité
- > livret de famille
- > justificatif de domicile

Vous recevrez un récépissé, un extrait K-BIS et une fiche INSEE attestant de l'enregistrement de votre statut qui vous permettra de souscrire à une assurance de responsabilité professionnelle. Puis-je faire les démarches directement

Informations : si vous souhaitez vous déplacer physiquement, l'annuaire des Greffes des Tribunaux de Commerce est disponible via ce lien : <http://www.greffes.com/fr/rechercher-un-greffe/>

QUESTION 56

COMMENT REMPLIR LA LIASSE FISCALE FORMULAIRE AC0, CERFA N°13847*02

Cochez les cases suivantes :

Cadre DÉCLARATION SOCIALE :

- Option régime micro-social simplifié (et choisissez la périodicité du versement des cotisations)*
- Régime spécial Bénéfices Non Commerciaux (micro fiscal)
- Option versement libératoire**

Cadre OPTION(S) FISCALE(S)

- Bénéfices Non Commerciaux (BNC) : Régime spécial B.N.C (micro fiscal)***
- T.V.A : Franchise en base

* Vous ne payez pas de charges tant que vous ne réalisez pas de chiffre d'affaires.

** Impôt sur le revenu : versement libératoire de 2,20 % tous les mois ou tous les trimestres.

*** BNC =



QUESTION 57

QUELLES SONT LES SPÉCIFICITÉS DU PORTAGE SALARIAL ?

- Vous avez l'activité d'un indépendant avec le statut d'un salarié.
- Vous transformez vos commissions en salaire.
- Vous cotisez pour vos **indemnités** chômage.
- Vous payez plus de charges.

QUESTION 58

EST-CE QUE JE CONSERVE MES INDEMNITÉS DE DEMANDEURS D'EMPLOI ?

Vous conservez votre indemnisation. En créant votre société, vous pourrez bénéficier de vos allocations durant 15 mois, ou dans la limite des droits qu'il vous reste.

QUESTION 59

Y A-T-IL DES DISPOSITIFS SPÉCIAUX POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI ?

LE DISPOSITIF ACCRE

Les chômeurs créateurs d'entreprise peuvent bénéficier d'une exonération de charges sociales dès le début d'activité de l'entreprise. Ce dispositif prend en charge les différentes cotisations (patronales, salariales, l'assurance maladie, maternité, invalidité, décès, les prestations familiales, l'assurance vieillesse de base). Vous conservez donc votre couverture sociale.

LE DISPOSITIF ARCE (AIDE À LA REPRISE OU CRÉATION D'ENTREPRISE)

ARCE est un dispositif qui consiste au versement de 50 % de vos allocations chômage, en 2 fois espacées de 6 mois. Ce dispositif vous permet ainsi de vous constituer un capital de départ. De plus, si l'activité de l'entreprise créée cesse, le demandeur d'emploi peut percevoir ultérieurement le reliquat de ses allocations.



QUESTION 60

QUAND FAIRE CES DEMANDES POUR LES DIFFÉRENTS DISPOSITIFS ?

Lors du dépôt de votre dossier de création d'entreprise, ou dans les 45 jours suivants.

QUESTION 61

FAUT-IL SOUSCRIRE UNE ASSURANCE ?

Conformément à la Loi Alur, en tant qu'Agent Mandataire Commercial, vous êtes tenu de souscrire une assurance Responsabilité Civile Professionnelle et d'Exploitation. Vous pouvez souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle (auprès de votre assureur, de votre banque, ou nous demander). Nous vous proposons par exemple une assurance pour laquelle vous pouvez souscrire en ligne : <http://www.asseris.fr/rcp-rce-agent-commercial>

QUESTION 62

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE MANDATAIRES ET AGENTS IMMOBILIERS ?

Beaucoup de personnes **confondent agent immobilier et mandataire immobilier**. L'agent immobilier est **le détenteur de la carte professionnelle**, ici la société **PROMPTIMMO.FR**. Vous, en tant que mandataire, vous disposez **d'une délégation de carte professionnelle**. Un mandataire peut être rattaché à une agence, mais il n'a pas le droit d'y faire des permanences, ni d'avoir les clés ni de faire l'ouverture et la fermeture, et il n'a pas le droit non plus, vu la loi ENL de 2006, de rédiger de compromis, tout se passe devant le notaire. **Il n'est donc pas salarié.**

Mais ce genre d'activité offre plusieurs avantages, notamment le fait d'être **indépendant et d'avoir une certaine autonomie dans la gestion de son travail**, une indépendance qui permet aux mandataires de toucher une rémunération **nettement plus importante** que celle d'un agent immobilier, vu qu'un agent immobilier affecté à une agence ne touche que 30 à 40 % de la commission de vente. Ainsi, le mandataire est rémunéré à **hauteur de son investissement et du temps qu'il consacre à son activité.**



QUESTION 63

QUELLES SONT LES VALEURS DE PROMPTIMMO.FR ?

DISPONIBILITÉ : parce que nous pensons que chaque projet mérite écoute et attention, nos équipes seront à votre écoute et vous accompagneront à chaque étape de votre projet.

SIMPLICITÉ : nous assurons la promotion des biens, votre formation et nous occupons de tout. Après votre intégration, vous n'aurez plus qu'à vous concentrer sur votre activité.

EFFICACITÉ : nos outils et notre expertise vous permettront de devenir leader sur votre secteur.

QUESTION 64

ET VOUS QUAND EST-CE QUE VOUS REJOIGNEZ **PROMPTIMMO.FR** ?





Informations et contacts

Tél.: 07 78 88 05 10 / 01 82 28 55 00

contact@promptimmo.fr

www.promptimmo.fr



Cliquez ici pour atteindre le lien

