



La clé de votre  
réussite dans  
l'immobilier

Découvrez une équipe  
dynamique, animée  
par la réussite de toutes  
et tous, car l'humain est  
au cœur de nos valeurs

# SOMMAIRE

|     |                                                     |       |
|-----|-----------------------------------------------------|-------|
| 1.  | LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE .....       | 4     |
| 2.  | L'ÉVOLUTION DU MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER .....      | 5     |
| 3.  | DEVENIR CONSEILLER EN TRANSACTION IMMOBILIÈRE ..... | 6     |
| 4.  | QUI SOMMES-NOUS ?.....                              | 7     |
| 5.  | QUATRE SOURCES DE REVENUS.....                      | 8-11  |
| 6.  | LA FORMATION ET LE SUIVI.....                       | 12    |
| 7.  | LES OUTILS ET LES MOYENS .....                      | 13-15 |
| 8.  | VOTRE STATUT : AGENT COMMERCIAL .....               | 16    |
| 9.  | CALCULEZ VOS DÉPENSES .....                         | 17    |
| 10. | LES HUIT ÉTAPES DE VOTRE INTÉGRATION .....          | 18    |
| 11. | REJOIGNEZ-NOUS.....                                 | 19    |



# EDITO

*Depuis la création d'ABESSAN en 2003, notre objectif a été de développer un réseau de femmes et d'hommes parfaitement formés aux méthodes les plus efficaces et équipés des outils les plus récents.*

*Le but est de satisfaire nos clients vendeurs et acquéreurs, mais également de créer l'environnement pour que chacun de nos conseillers se sente heureux de faire partie de la famille ABESSAN.*

*Nous vous invitons à découvrir une équipe dynamique, animée par la réussite de toutes et tous, car l'humain est au cœur de nos valeurs.*

**Erick RUMPLER & Caroline NALPAS**

# 1 LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

## UN MARCHÉ AU PLUS HAUT :

**+1 million** de transactions en 2021  
(un record !)

**3 millions** de Français  
souhaitent acheter un bien  
dans les 2 ans

**75%** des transactions sont  
obligatoires : Règle des 5 D (Décès,  
Divorce, Dette, Déménagement,  
Démographie).

**+30%** de pouvoir  
d'achat immobilier depuis  
2008.

**70%** des transactions  
sont effectuées par des  
professionnels : reste 30%  
du marché à conquérir.

**58%** des Français sont propriétaires,  
donc 42% rêvent d'acheter.

Un marché pérenne et porteur  
Des taux d'intérêt historiquement bas  
La valeur refuge par excellence

## 2 L'ÉVOLUTION DU MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER

La transformation du marché est due à la **révolution des outils numériques**.

**Tous les acquéreurs** recherchent leur bien sur internet.

**2 millions d'internautes** consultent des sites immobiliers chaque jour.

Les **agences physiques traditionnelles** sont devenues inutiles pour les transactions.

La baisse des coûts et des charges fixes permet une **augmentation des dépenses publicitaires**, des **honoraires plus compétitifs** et une **meilleure rémunération** des agents.  
Le conseiller immobilier lui reste **irremplaçable**.



*Les premiers contacts avec le réseau Abessan ont été simples, chaleureux, et les conditions de travail correspondaient à mes attentes, mes envies.*

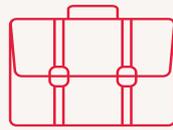
**David - Conseiller ABESSAN**



# 3 DEVENIR CONSEILLER EN TRANSACTION IMMOBILIÈRE



Organisez votre travail à votre rythme **sans contrainte de temps**, tout en profitant de vos proches.



Travaillez au sein d'une **structure légère** sans contrainte administrative.



Travaillez depuis  **votre domicile** et limiter vos déplacements.



**Gagnez plus** sans limite et sans risque financier, en étant rémunéré à votre juste valeur.



Découvrez la liberté en devenant  **votre propre patron, sans hiérarchie et sans stress.**



Exercez un **métier épanouissant**, riche en contacts humains.

## LES PLUS

- + **Aucun diplôme** nécessaire, ni condition particulière
- + **Évolution de votre carrière** en créant votre propre équipe
- + **Complément** de retraite ou de revenus
- + Idéal pour une **reconversion**
- + **Pas d'engagement financier**



# 4 QUI SOMMES-NOUS ?



**Deux associés** cumulant des dizaines d'années d'expérience dans l'immobilier et la direction d'entreprises.

**Une équipe de managers et d'assistants** provenant des plus grands réseaux immobiliers.

**Un réseau à taille humaine d'une centaine de conseillers,** privilégiant la qualité de ses membres.

**2003**

Fondation du réseau

**95%**

des compromis transformés en actes authentiques

**+30%**

de ventes chaque année depuis 3 ans

## SPÉCIALISÉ EN TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES :

### Logements anciens

Maisons, appartements, immeubles

### Logements neufs et en défiscalisation

Contrats de commercialisation avec tous les principaux promoteurs nationaux et régionaux.

### Biens de prestige

### Locaux professionnels et fonds de commerce

### Terrains

Constructibles, agricoles et de loisirs

## Membre de :



1<sup>ère</sup> fédération nationale des agents immobiliers



1<sup>ère</sup> caisse de garantie des agents immobiliers



Fichier commun des mandats exclusifs

# 5 QUATRE SOURCES DE REVENUS



## 1. COMMISSION DE CONSEILLERS

**Votre chiffre d'affaire** correspond à la somme totale des honoraires agence que vous avez générés.

**Les honoraires agence** sont calculés selon le barème ABESSAN, en fonction du prix de vente du bien.

**Votre commission** augmente en fonction de votre CA HT cumulé depuis le 1<sup>er</sup> janvier.

|     |                           |          |
|-----|---------------------------|----------|
| 70% | pour un CA HT inférieur à | 30.000€  |
| 75% | pour un CA HT supérieur à | 30.000€  |
| 80% | pour un CA HT supérieur à | 60.000€  |
| 85% | pour un CA HT supérieur à | 90.000€  |
| 90% | pour un CA HT supérieur à | 120.000€ |
| 95% | pour un CA HT supérieur à | 150.000€ |



**Exemple :** pour la vente d'un bien à 230.000€ avec 10.000€ d'honoraires agence HT, vous percevez **7.000€ HT** de commissions.

Multipliez vos sources de revenu



# 5 QUATRE SOURCES DE REVENUS



## 2. COMMISSIONS DE MANAGER

Tout conseiller qui le désire, peut **devenir manager de sa propre équipe**, qu'il recrute, forme et manage.

En contrepartie, le manager perçoit, en plus de ses propres commissions de conseiller, des **commissions de manager calculées sur le CA HT** réalisé par les conseillers de son équipe.

À signaler que ces commissions de manager **ne réduisent pas** les commissions des conseillers.

### TROIS ÉCHELONS DE MANAGER :

-  **BRONZE** Un niveau de rémunération
-  **ARGENT** Deux niveaux de rémunération
-  **OR** Trois niveaux de rémunération

**Le MANAGER OR** perçoit 3 niveaux de rémunération :  
6% du CA HT réalisé par ses conseillers de NIVEAU 1  
3% du CA HT réalisé par ses conseillers de NIVEAU 2  
1% du CA HT réalisé par ses conseillers de NIVEAU 3

Chaque conseiller de NIVEAU 3 peut devenir à son tour MANAGER BRONZE.

Le MANAGER BRONZE de NIVEAU 2 devient alors MANAGER ARGENT.

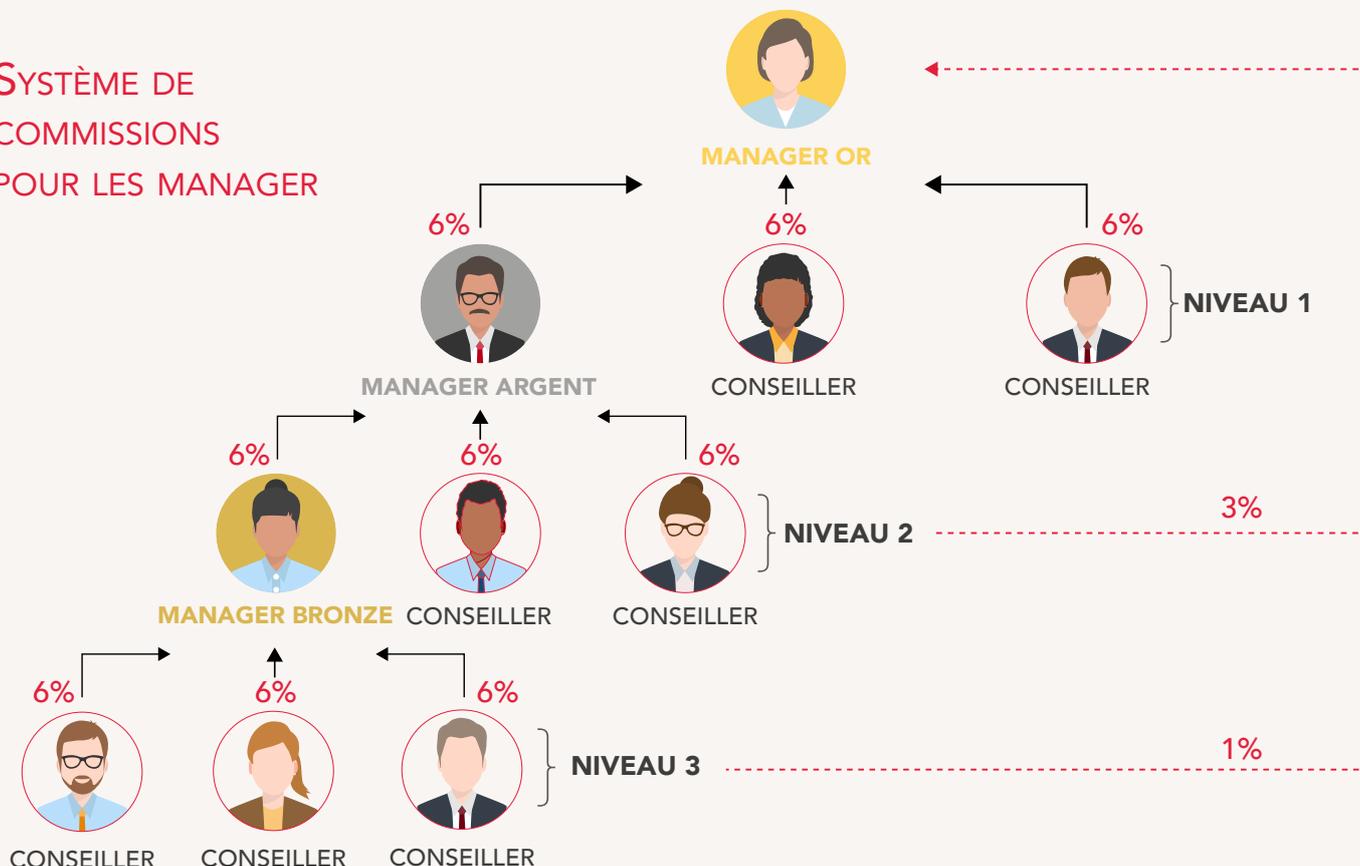
Le MANAGER ARGENT de NIVEAU 1 devient alors MANAGER OR.



# 5 QUATRE SOURCES DE REVENUS



## SYSTÈME DE COMMISSIONS POUR LES MANAGER



## EXEMPLE DE CALCUL DE COMMISSIONS

### RÉMUNÉRATION MENSUELLE D'UN MANAGER OR

**Hypothèse** : Le manager et chacun de ses conseillers (2 par niveau dans cet exemple) réalisent chacun une vente avec 10.000€ HT d'honoraires agence sur un mois.

Le manager Or perçoit sa commission de conseiller + 3 niveaux de commissions :

1. Le manager en tant que conseiller  $10.000\text{€} \times 70\%$  = 7.000€
2. Ses 2 conseillers de NIVEAU 1 lui rapportent  $10.000\text{€} \times 6\% \times 2$  = 1.200€
3. Ses 2 conseillers de NIVEAU 2 lui rapportent  $10.000\text{€} \times 3\% \times 2$  = 600€
4. Ses 2 conseillers de NIVEAU 3 lui rapportent  $10.000\text{€} \times 1\% \times 2$  = 200€

**Soit un total mensuel de commissions = 9.500€**

# 5 QUATRE SOURCES DE REVENUS



## 3. COMMISSIONS D'APPORTEURS D'AFFAIRES

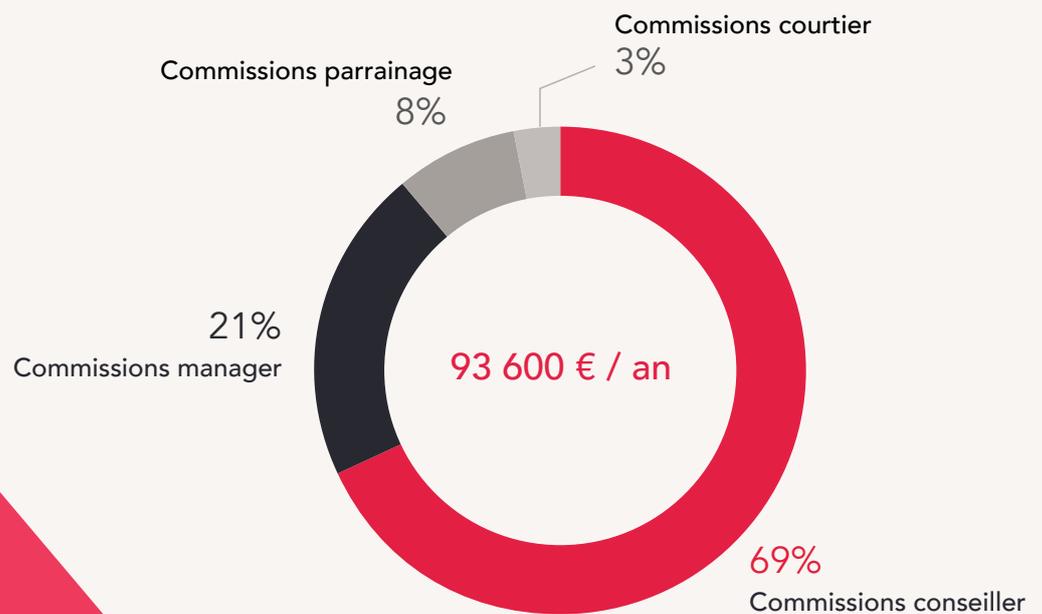
Si vous préconisez **nos courtiers partenaires** en crédit immobilier auprès d'un acquéreur, vous percevez **0,5%** de commission sur le montant emprunté.

**Exemple** : un acquéreur emprunte 200.000€, vous percevez **1.000€**.

## 4. PRIME DE PARRAINAGE

Si vous préconisez **ABESSAN** à un candidat qui rejoint le réseau en tant que conseiller, vous percevez **500 €HT** à sa première vente.

### RÉPARTITION ANNUELLE DE REVENUS SANDRINE, MANAGER ABESSAN



# 6 LA FORMATION ET LE SUIVI



Toutes nos formations sont en **visio-conférences interactives** auxquelles vous assistez depuis chez vous. Elles sont gratuites et ouvertes à tous les membres du réseau.

Vous suivez un **parcours d'intégration complet** de plusieurs semaines, puis vous bénéficiez d'une formation continue et illimitée.

## 1 FORMATION INITIALE

**Un mois d'enseignement** théorique et pratique traitant les bases commerciales, juridiques et informatiques du métier de conseiller immobilier.

## DES FORMATIONS PERSONNALISÉES

**Un accompagnement individuel** et sur mesure pour garantir le bon démarrage de votre activité.

## FORMATION DE PERFECTIONNEMENT

**Une réunion hebdomadaire** d'approfondissement sur un sujet spécifique pour vous améliorer en permanence.

## DES COMMUNICATIONS INTERNES

**Un lien quotidien** au travers de l'intranet et des réseaux sociaux pour échanger avec le management et les membres du réseau.

### Un accompagnement spécialisé :

- Un coach individuel pour tous les aspects commerciaux
- Une assistante pour tous les aspects administratifs
- Un spécialiste pour tous les aspects juridiques
- Une hotline pour tous les aspects informatiques

Chez ABESSAN, vous êtes indépendant, mais jamais seul.



# 7 LES OUTILS ET LES MOYENS



## LE PACK ABESSAN PRO

Il comprend tous les outils et les moyens nécessaires à votre réussite :

- **Logiciel métier performant et intuitif**, qui structure votre activité et génère du business. Il intègre toutes les fonctionnalités, de la prospection mandat à la signature des actes authentiques.

### PRINCIPAUX MODULES

Pige pour la recherche de biens à vendre

Estimation

Registre informatique des mandats

Signature électronique des mandats et des bons de visite

Rapprochements automatiques biens / acquéreurs

Espace propriétaire et bilans

Avis clients

Fil d'actualité



*J'ai trouvé chez ABESSAN la formation, les outils et les moyens de réussir. Je travaille à mon rythme et les résultats m'étonnent moi-même. Je suis ravi de ma décision.*

**Michel - Conseiller ABESSAN**



# 7 LES OUTILS ET LES MOYENS



- **Multi-diffusion** automatique permettant de publier vos biens sur tous nos sites partenaires.

Plus de **200 portails** immobiliers nationaux et internationaux dont :

**SeLoger** • **leboncoin**

**LOGIC-IMMO.COM** **ParuVendu.fr**

**bien'ici**  
Visitez votre nouvelle vie

**à vendre  
à louer**

**PREVISITE**™

**FNAIM**

**Green-Acres**

**Place des Commerces**

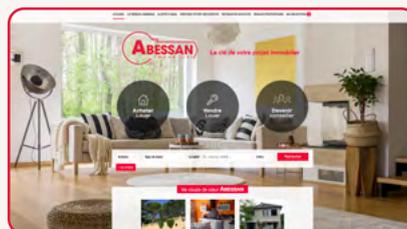
**ARKADIA**

**TERRAIN  
CONSTRUCTION.COM**

**auSud**

**LESCLESDUMIDI**

**SUPERIMMO**



Le site **abessan.fr**, grand public, moderne et efficace

**Multi-diffusion  
automatique**



Votre **site personnel**



**Les réseaux sociaux**  
Facebook, Twitter et Youtube

# 7 LES OUTILS ET LES MOYENS



- **Plaquette commerciale** de prospection clients.
- **Présentation vidéo** automatique de tous vos biens.
- **Standard téléphonique** pour ne perdre aucun contact.
- **Liberté de choisir** votre secteur géographique.
- **Possibilité de proposer** tous les biens du réseau à vos acquéreurs.
- **Possibilité de travailler en Inter-agence** avec les agences FNAIM.
- **Membre de l'AMEPI 34** (Mise en commun des mandats exclusifs uniquement pour le département 34).
- Fourniture d'un **fichier d'acquéreurs** en recherche.

## SERVICES SUPPLÉMENTAIRES

Vous avez également la possibilité d'utiliser les **services supplémentaires** de nos partenaires référencés :

- Prise de rendez-vous mandats
- Photos HDR
- Visite virtuelle
- Site mandat pour les exclusivités
- Assurance revente
- Supports marketing de prospection et de communication :  
Cartes de visite, flyers, panneaux à vendre, pochettes, magnets pour les autos, objets publicitaires, etc ;



# 8 VOTRE STATUT : AGENT COMMERCIAL

Vous devez vous inscrire en tant que personne physique au **Registre Spécial des Agents Commerciaux** (RSAC) du greffe de votre tribunal de commerce.

Ce statut est **compatible avec le régime de micro-entrepreneur**

- Pas de charge tant que vous ne réalisez pas de CA
- Possibilité d'exercer à titre principal ou complémentaire
- Franchise de TVA jusqu'à 34.400 €
- Simple déclaration de CA mensuelle ou trimestrielle
- Commissions annuelles limitées à un maximum de 72.500 € HT
- Taux de prélèvement réduit, variable en fonction des options avec un maximum de 24,2% de vos commissions annuelles

**Si vous percevez des indemnités Pole Emploi**, vous continuez à en bénéficier et vous pouvez demander l'ACRE (Aide à la Création d'Entreprise) qui permet de réduire à 12,1% les charges la 1<sup>ère</sup> année.

**Si vous dépassez le seuil de 72.500 € de CA HT annuel**, vous passez dans le cadre du régime de l'entreprise individuelle, avec des charges d'environ 45% sur le bénéfice.

#### AVANTAGES :

- > Déduction de toutes vos charges
- > Récupération de la TVA
- > Amortissement de votre matériel



*J'aime mon métier parce qu'il est riche en relations humaines, en rencontres et en échanges. Il faut sans cesse s'adapter, être passionné, rigoureux, autonome, et responsable.*

Karine - Manager ABESSAN

# 9 CALCULEZ VOS DÉPENSES

## Inscription au Régime Micro-entrepreneur

**0€**

## Inscription au RSAC

**26€** une fois.

## Attestation collaborateur auprès de la CCI

**55€** attestation demandée par ABESSAN (validité mars 2025).

## Assurance RCP obligatoire

**115€ / an** auprès de notre assureur partenaire.

## Participation pour le Pack ABESSAN PRO

**149€ HT / mois**

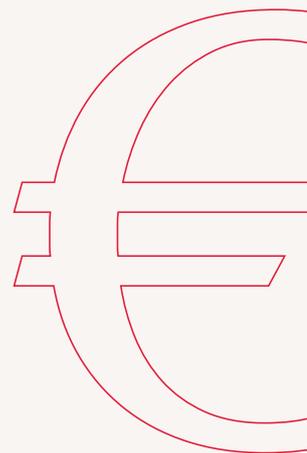
- Taux de commission de 70 à 95 %.
- Exonération d'un mois pour chaque tranche de 5.000€ de CA HT encaissée le mois précédent (2 mois d'exonération pour 10.000€ de CA HT, 3 mois d'exonération pour 15.000€ de CA HT, ...etc.).

## Possibilité d'opter pour le Pack ABESSAN PRIM

**49 € HT / mois**

- Adapté à une 2<sup>ème</sup> activité ou une période de démarrage.
- Mêmes outils et moyens que le Pack ABESSAN PRO sauf le taux de commission : 50 % fixe sans exonération possible.
- Possibilité de passer au Pack ABESSAN PRO à tout moment.

Créer l'environnement pour que chacun de nos conseillers se sentent heureux de faire partie de la famille ABESSAN



# 10 LES 8 ÉTAPES DE VOTRE INTÉGRATION

**1** Nous validons **votre candidature** par un entretien individuel (RV physique ou en vidéo-conférence).

**2** Vous nous envoyez votre **fiche contact complétée** avec le choix de votre pack.

**3** Nous rédigeons et vous envoyons **les contrats d'agent commercial et de partenariat**.

**4** **Vous vous immatriculez au Greffe** du Tribunal de commerce de votre domicile, en tant qu'agent commercial indépendant, et vous souscrivez une **assurance en responsabilité professionnelle** auprès de notre assureur partenaire.

**5** **Vous nous envoyez votre RSAC**, votre **attestation d'assurance** et un exemplaire signé des **contrats**.

**6** Nous demandons **votre attestation collaborateur** à la CCI.

**7** Vous participez à nos **formations d'intégration**.

**8** **Vous démarrez votre activité** à l'issue de ces formations.



4 à 6  
semaines

Vous avez la **fibres commerciale**

Vous êtes **motivé**  
et **organisé**

Vous avez le sens des  
**relations humaines**

Vous connaissez bien  
votre secteur **géographique**

Vous êtes **autonome**  
financièrement pour démarrer

Avec ou sans  
**expérience** de l'immobilier

**Rejoignez-nous !**

Contactez le 09 69 39 36 10  
ou envoyez-nous un mail à  
[recrutement@abessan.fr](mailto:recrutement@abessan.fr)



10, Parc Club du Millénaire  
1025, avenue Henri Becquerel  
34000 MONTPELLIER

[www.abessan.fr](http://www.abessan.fr)

RCS 450 689 286 - CPI 3402 2016 000 004 739