



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 sentent 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 2019
(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.

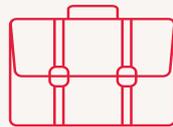
David - Conseiller ABESSAN



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^{ère} fédération nationale des agents immobiliers



1^{ère} 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^{er} 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.

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.

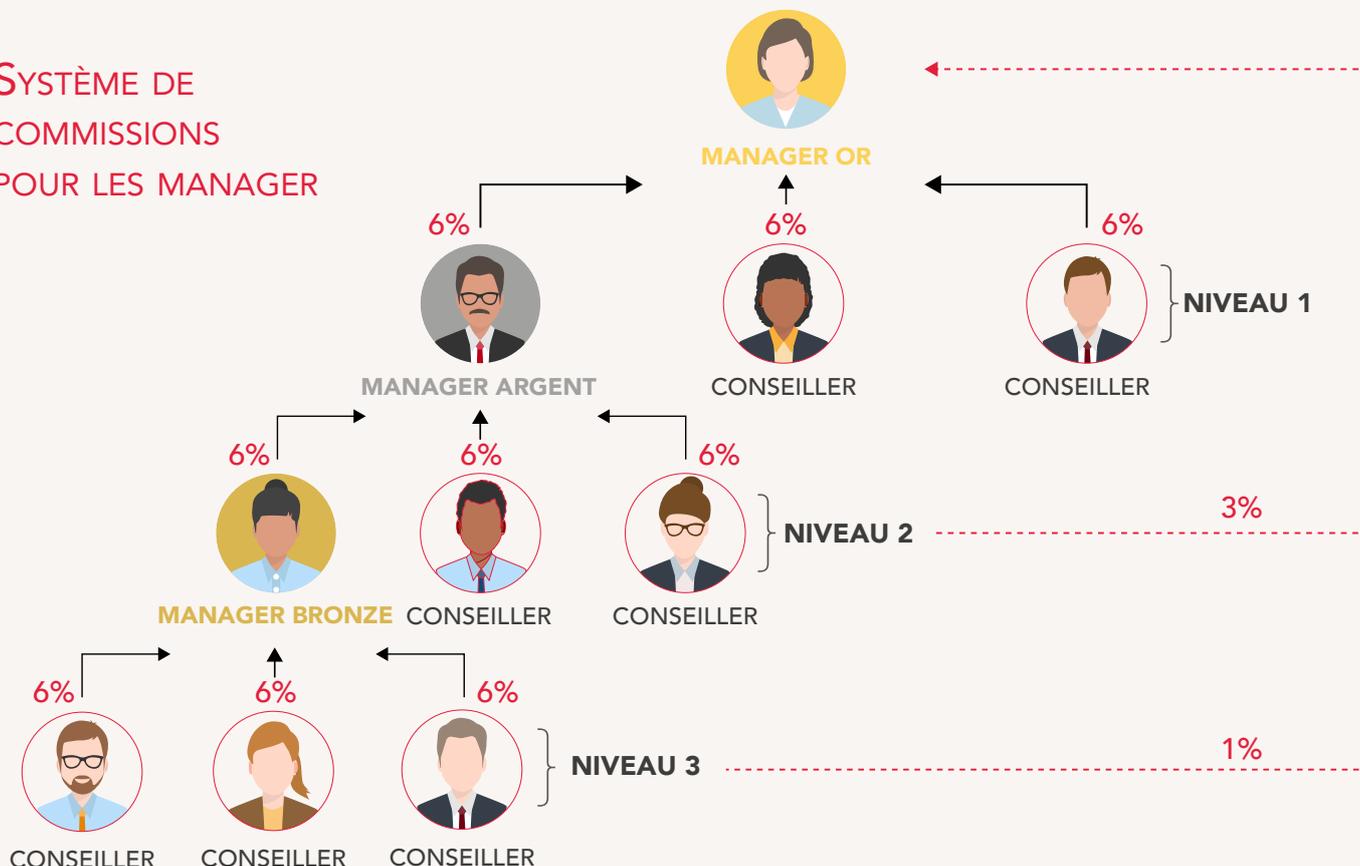
Le MANAGER ARGENT de NIVEAU 1 devient alors MANAGER OR.



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

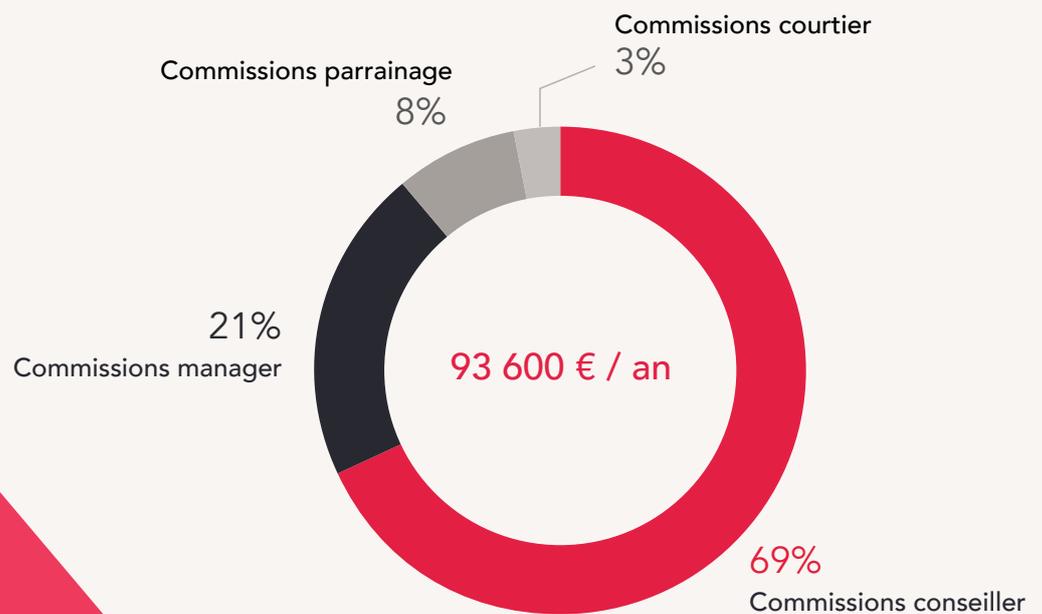
Si vous préconisez **nos courtiers partenaires** en crédit immobilier auprès d'un acquéreur, vous percevez **0,5%** de commission sur le montant emprunté.

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

Une semaine 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

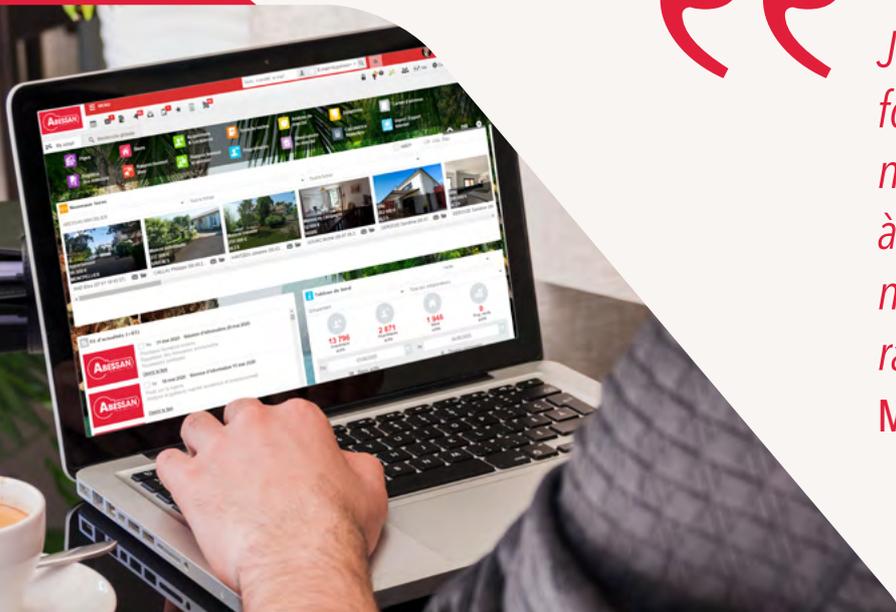
Avis clients

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 **l'avendre alouer**
Visitez votre nouvelle vie

PREVISITE **FNAIM**

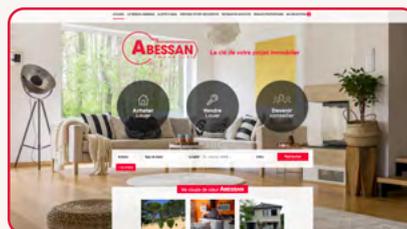
Green-Acres

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



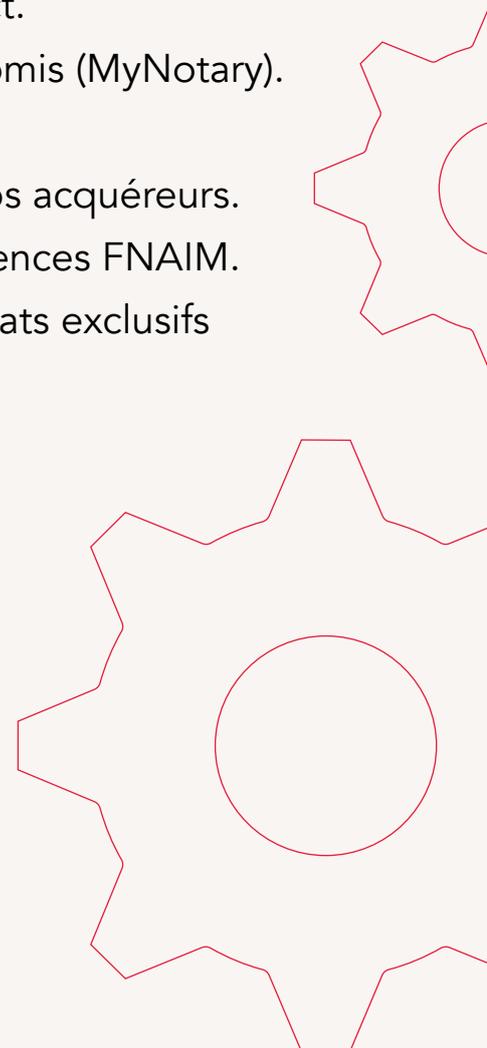
- **Supports marketing** de prospection et de communication disponible auprès de notre fournisseur partenaire : Cartes de visite, flyers, panneaux à vendre, pochettes, magnets pour les autos, objets publicitaires, etc ;



- **Plaquette commerciale** de prospection clients.
- **Présentation vidéo** automatique de tous vos biens.
- **Standard téléphonique** pour ne perdre aucun contact.
- **Outil interne de rédaction** et de suivi de vos compromis (MyNotary).
- **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.

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



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^{ère} 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 2022).

Assurance RCP obligatoire

115€ / an auprès de notre assureur partenaire.

Redevance 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.).

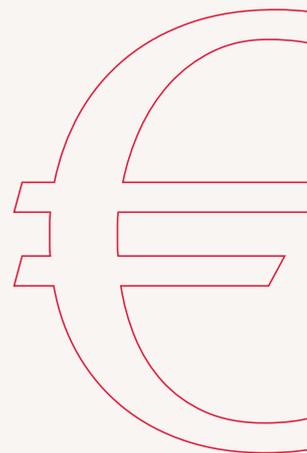
Possibilité d'opter pour le Pack ABESSAN PRIM

49 € HT / mois

- Adapté à une 2^{ème} 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.

Dans tous les cas, un pack de bienvenue vous est offert (cartes de visite, flyers, pochettes,...etc.).

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



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

www.abessan.fr

RCS 450 689 286 - CPI 3402 2016 000 004 739