



**cimm**

**immobilier**

cimm-immobilier.fr

# DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC CIMM IMMOBILIER

## I - DEVENIR COACH

### LE PRINCIPE

Coacher les nouveaux agents commerciaux. Dès lors que le siège recrute un agent nous prenons contact avec un coach et mettons en place un contrat de coaching.

### VOTRE MISSION

Aider et accompagner les nouveaux membres du réseau dans leur activité de négociateur (contrat de coaching prévu pour deux ans).

### VOS AVANTAGES

Gagner 500 € sur chaque première vente du mois de l'agent !

Avec 2 agents coachés réalisant une vente,  
vous remportez 1000 € par mois.

Avec 5 agents coachés réalisant une vente,  
vous remportez 2500 € par mois.

Avec 10 ? 5000 € ... par mois.

Un peu de temps consacré à l'accompagnement,  
pour un retour sur investissement à long terme... !

### CONDITIONS POUR DEVENIR COACH

Vous devez obligatoirement appliquer les méthodes...  
et travailler 100% Calitimo !

*Le coaching vous intéresse, n'hésitez pas à contacter le siège au 04 76 48 24 31.*

## II - OUVRIR UN RÉSEAU DE MANDATAIRES

### COMMENT FAIRE

Il s'agit de recruter le plus possible d'agents commerciaux « mandataires », et les manager sur le terrain ; ce, au-delà de votre secteur habituel.

Avantages : CA supplémentaire, secteur élargi, et «inter-agence» avec ces mandataires. Pour recruter, il y a des méthodes efficaces, telle la distribution de tracts promettant ou non une récompense. Nous avons également un accord avec une société spécialisée qui peut vous organiser une journée de recrutement sur le secteur que vous voulez pour 1000 € HT.

Nous organisons aussi des formations sur le recrutement.

Cimm immobilier formera gratuitement ces agents (au minimum une formation initiale de 5 jours), mettra en place la logistique informatique et internet (logiciel métier, mini site internet, diffusion sur d'autres sites...) ; assurera la « hot line » juridique. Seule limite géographique : les secteurs déjà attribués à des agences.

La formation continue sera facturée à part, mais prise en charge par Agefice dès prise en compte de la première cotisation. Nous réalisons beaucoup de formations gratuites, par conférence téléphonique ou Web TV.

### CONDITIONS FINANCIÈRES

#### - Vous avez ou pouvez avoir la carte professionnelle d'agent immobilier

Vous encaisserez les commissions sur les ventes, paierez vos agents commerciaux, et vous leur facturerez une redevance mensuelle, d'un montant variable au choix de l'agent ; ce montant déterminera le pourcentage de commission qui leur sera reversé.

Si l'agent commercial paie 50 € HT par mois, il lui sera reversé 50 % sur les commissions.

S'il paie 150, il aura 70 % sur les premiers 5000 € mensuels, 80 % au-delà.

S'il paie 300, il percevra 70 % sur les premiers 5000 € mensuels, 80 % sur les 5000 suivants, et 90 % au-delà de 10 000 € mensuels.

Il vous sera facturé pour chaque mandataire 380 € HT mensuels, pour la mise en place des outils internet et informatiques, la hot line accessible aux AC, de nombreuses formations gratuites (téléphoniques et Web TV notamment ; en fait tous les outils et services destinés habituellement aux franchisés) ; Vous rajouterez des annonces payantes sur certains sites (Explorimmo, SeLogger et le bon coin, par exemple), pour un d'environ 100 € mensuels, ce grâce à nos accords cadre.

*Le réseau de mandataires vous intéresse, n'hésitez pas à contacter le siège au 04 76 48 24 31.*

## EXEMPLE DE RENTABILITÉ

Coût moyen d'un agent co 480 € par mois (facturation Cimm seulement à partir du troisième mois, montée en puissance du coût des annonces très progressive), moins 150 (pack habituellement choisi), soit 330 € par mois (à compter du 3ème mois).

Marge moyenne : un « bon » fait 120 000 € par an, partons sur 72 000 seulement, soit 6000 € HT par mois. La marge du Franchisé Cimm est de 1700 € sur 6000 €, 1700 moins 330 = 1370 HT par mois de marge mensuelle par agent co, soit 16 440 € HT par an.

Avec une dizaine qui travaillent normalement, 164 400 sur l'année. Un objectif de trente au bout d'un an ou deux n'est pas irréaliste.

### - Vous ne pouvez ou ne souhaitez pas demander la carte professionnelle ?

La carte professionnelle d'agent immobilier n'est pas nécessaire pour recruter et animer des agents commerciaux. Vous pourrez être vous-même agent commercial, ou «succursaliste», voire préférer opter pour cette solution si vous êtes franchisés.

La différence est que les agents commerciaux seront sous la carte du siège de Cimm Immobilier, qui encaissera les commissions, les «packs», et prendra en charge la formation, le logiciel, les sites internet, y compris les sites payants.

Il vous sera reversé 50 % de la marge brute, exemple : un agent commercial réalise un CA mensuel de 6000 HT, il reste 1700 € à Cimm immobilier : vous nous facturerez 850 € ; soit 10 200 € par an.

Un peu moins que s'il s'agissait de vos agents commerciaux sous votre carte professionnelle, mais vous avez beaucoup moins de frais, vous ne payez rien si l'agent ne réalise aucun CA, et vous n'avez pas la responsabilité des affaires réalisées par les AC, elle incombe au titulaire de la carte.

### - Pour les agents commerciaux recrutés par le siège

Ils restent sous la carte pro de Cimm Grenoble, qui prend tous les frais à sa charge.

Dans ce cas nous proposons aux volontaires de les «coacher» ; votre rémunération sera alors de 500€ pour chaque première vente du mois pendant deux ans.

Le réseau de mandataires vous intéresse, n'hésitez pas à contacter le siège au 04 76 48 24 31.

# VOUS ÊTES FRANCHISÉ CIMM IMMOBILIER ?

CI-DESSOUS UN RÉCAPITULATIF EN IMAGE  
DE VOS POSSIBILITÉS DE DÉVELOPPEMENT



**SECTEUR EXCLUSIF  
AGENCE CIMM**

The central graphic is a green rounded rectangle containing the CIMM logo and several icons. The logo consists of a green house icon with the word 'cimm' in white lowercase letters, and the word 'immobilier' in black lowercase letters on a white background below it. There are four house-and-car icons around the logo and one document icon with a pen at the bottom center.



## SECTEUR AUTOUR DE L'AGENCE CIMM IMMOBILIER

### DEUX POSSIBILITÉS

- Vous pouvez coacher !
- Vous pouvez créer un réseau de mandataires !

*N'hésitez pas à contacter le siège au 04 76 48 24 31.*