



Réseau National d'eXpert Advice



SARL CENTRASER (Capital 76000 €)

4 Rue Coste 33120 ARCACHON

Tél. 05.56.83.20.21 Fax. 05.56.83.97.67 Site : www.centraser.fr

Siret : 441.673.415.00010

Numéro de déclaration d'Activité : 72.33.06281.33 : Préfet de la région Aquitaine FR 63 441 673 415

Mail : formation@centraser.fr

www.lowcostimmobilier.fr



Le premier réseau "eXpert Advice" au service de la transaction immobilière

Les agences immobilières sont en pleine mutation. La révolution internet n'a pas épargné le monde de la transaction immobilière. La défiance des clients vis-à-vis des agents immobiliers n'a jamais été aussi grande. Ce qui n'était hier que la vente d'un produit immobilier est devenu aujourd'hui la concrétisation d'un « projet » immobilier. La profession se doit désormais de changer de posture et de niveau « d'expertise », dans le but ultime de conseiller et d'accompagner la clientèle dans la réalisation de ce projet.

Face à ce constat, LOW COST IMMOBILIER développe un concept professionnalisant simple et efficace qui permet de répondre aux nouvelles attentes des clients.

LOW COST IMMOBILIER, un nouveau réseau au sein du Groupeccbas

LOW COST IMMOBILIER fait partie intégrante du groupe C&C BAS qui regroupe aujourd'hui une vingtaine d'enseignes, incluant un centre de formation, plusieurs inters CE, des « Clubs » d'entreprises ainsi que 2 réseaux d'agences immobilières. LOW COST IMMOBILIER s'appuie sur une organisation solide ayant une parfaite connaissance du marché de l'immobilier.

LOW COST IMMOBILIER modifie la chaîne de valeur de la prestation immobilière

La raison d'être de LOW COST IMMOBILIER est de modifier la chaîne de valeur de la prestation immobilière pour valoriser le métier d'agent immobilier. Chaque conseiller « eXpert Advice » s'engage sur une charte de qualité et d'eXpertise. Elle influe directement sur les devoirs et obligations dont chacun est redevable envers ses clients vendeurs ou acquéreurs.

Nos "eXperts advice" sont essentiellement recrutés parmi des personnes ouvertes au monde réel, celui de demain. Elles bénéficient de l'ensemble des outils et services nécessaires à la réussite de leur entreprise : outils de commercialisation, outils de communication, centrale d'achat et surtout d'une formation d'intégration et continue à un rythme soutenu (compte tenu des changements importants à venir en matière de construction. RT 2020.)

LOW COST IMMOBILIER, des professionnels perçus comme les plus qualifiés

Les « eXperts Advice » ont une expérience qui leur permet de répondre aux questions que se posent les vendeurs ou acquéreurs. Ils sont formés sur l'ensemble des points :

- *Techniques commerciales et méthodes de vente*
- *Connaissances juridiques nécessaires et indispensables à l'activité*
- *Informatique/internet/logiciel*
- *Gestion locative*
- *Initiation à la gestion financière*
- *Connaissance en bâtiment*
- *Terminologie en bâtiment*
- *Pathologie en bâtiment*
- *Expertise immobilière*
- *Notoriété locale*
- *Stratégie Managériale*
- *Recrutement RH*
- *Intégration des collaborateurs*
- *Gestion d'un club local d'entreprises*



Ils sont capables de travailler dans le cadre d'une gouvernance départementale où chacun apporte son retour d'expérience pour augmenter ses propres chances de réussite.

Les garanties de compétence, d'éthique, de professionnalisme et de bienveillance d'un eXpert Advice sont une incomparable plus-value pour les clients, elle se traduit par une offre de services inégalables et une proximité géographique en restant leur futur voisin de demain.

LOW COST IMMOBILIER en cinq points :

- 1 - Une marque aux garanties fortes et à la notoriété reconnaissable ne transigeant jamais avec la compétence.
- 2 - Des collaborateurs engagés par une charte de qualité
- 3 - De nombreux services autour de la transaction avec des partenaires artisans et entreprises sélectionnés par nos "eXperts Advice" sur leur secteur dédié
- 4 – D'autres partenaires interviennent aussi et proposent des services connexes à nos clients, là encore par l'intermédiaire de nos eXpert Advice. (Simply move)
- 5 - Des honoraires jusqu'à 2% TTC. Ils sont en adéquation avec le travail accompli, les services proposés. Sans oublier l'essentiel : la réussite de la transaction dans l'intérêt et le respect de tous les cocontractants.

Évolution du marché immobilier

Acheter, vendre sont aujourd'hui des actes dont la fréquence et la complexité augmentent. Paradoxalement malgré la crise passée de 2008, la première aspiration des Français reste de devenir propriétaire de leur appartement ou de leur maison bien avant la santé ou la sécurité financière.

L'offre de logements reste très inférieure aux besoins, les taux d'intérêt qui conservent un niveau très attractif empêchent la mise en place d'une spirale baissière marquée. De plus, les incertitudes concernant les retraites et le marché de l'emploi poussent chacun d'entre nous à assurer son avenir.

La baisse des prix immobiliers entamée en 2012 ne relève pas d'un simple ajustement. Il semblerait que le marché immobilier français soit au début de sa phase de correction. Mais ses spécificités la rendent lente et graduelle. D'où l'intérêt de la fiabilité d'une réelle eXpertise des biens auprès des propriétaires vendeurs.

La question n'est pas de savoir si 2016 ou 2017, sera une bonne année pour investir. C'est toujours le bon moment si cela correspond à un projet de vie. Un marché favorable n'est jamais l'unique condition suffisante pour devenir propriétaire.

LOW COST IMMOBILIER s'est ainsi positionné sur le marché de la transaction plus communément appelé « la revente immobilière » un secteur où la demande est intemporelle et où les parts de marché restent à conquérir ; le besoin de se loger ou de loger sa famille restant la préoccupation majeure de nos semblables.



La part de marché des professionnels de l'immobilier restant à conquérir est d'environ 50% .Elle ouvre des perspectives d'évolution importante pour les réseaux sérieux apportant une réelle valeur ajoutée à leur clientèle.

Pour un client, il est souvent difficile de se retrouver dans les démarches à suivre pour réaliser son projet immobilier, surtout lors d'un premier achat. C'est pourquoi ils attendent un conseil qui saura les guider dans toutes les étapes de leur opération immobilière pour les aider à concrétiser leur projet. Nous sommes très loin de l'image de l'agent immobilier d'aujourd'hui

« eXpert Advice » La solution d'indépendance pour un commercial ambitieux

Les qualités requises pour réussir en tant qu'« eXpert Advice » sont :

L'intérêt pour l'immobilier et ses composantes, la rigueur, l'organisation, l'indépendance et le dynamisme, la bienveillance, l'équité, le dialogue, l'adaptation aux changements et la volonté de comprendre les effets du professionnalisme. Il faut également posséder la fibre commerciale et aimer relever les défis. Cependant l'expérience, même si c'est un plus, n'est pas une obligation puisque LOW COST IMMOBILIER préfère se charger de la formation de tous ses collaborateurs à contrario de reformater des personnes connaissant ou croyant connaître le métier.

Pourquoi choisir LOW COST IMMOBILIER ?

Parce que nous vous proposons une exclusivité territoriale

Parce qu'il s'agit d'un nouveau réseau qui bénéficie de l'expérience du Groupe C&C BAS.

Parce qu'aujourd'hui les opportunités sont nombreuses

Parce que vous bénéficierez d'une formation au métier complète

Parce que nous sommes au début de l'écriture d'une nouvelle histoire

Parce que les participants à cette nouvelle aventure viennent d'univers différents qui permet une grande richesse de vision

Le cadre de travail

Le métier d'agent immobilier est régi par la loi HOGUET du 2 janvier 1970. C'est un métier de professionnels et quelle qu'en soit l'appellation, à aucun moment ce titre ne peut-être déconsidérer, pour quelque raison que ce soit. Rigueur, professionnalisme et respect des règles doivent transpirer de l'attitude dudit professionnel. Pour rester dans le cadre de la loi HOGUET, LOW COST IMMOBILIER a choisi un positionnement intermédiaire, entre l'agence traditionnelle et les réseaux de mandataires purs et durs répondant ainsi à la réalité intrinsèque des besoins et des attentes clients.

Conseiller "eXpert Advice" chez LOW COST IMMOBILIER

Le conseiller « eXpert Advice » est un conseiller indépendant intermédiaire entre les vendeurs et les acquéreurs. Il est présent à toutes étapes de la transaction, de la prospection au compromis de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique chez le notaire.

Il faut savoir que l'exercice de ce métier nécessite des connaissances précises dans des secteurs divers et variés que les débutants pourront acquérir à l'intérieur du réseau en suivant une formation obligatoire de 20 à 25 jours selon les postes à pourvoir.



La vie quotidienne d'un Expert Advice

"Pour ce qui est de l'avenir, il ne s'agit pas de le prévoir mais de le rendre possible" Antoine de Saint-Exupéry

La prospection :

Activité essentielle qui représente une part importante du temps de travail, elle permet de constituer son fonds de commerce par la recherche des biens à vendre sur son territoire exclusif.

L'eXpertise et la prise du mandat :

Il est fréquent que le propriétaire souhaite que son bien soit estimé avant de décider sa mise en vente. LOW COST IMMOBILIER n'estime pas les biens, il les expertise. Cette étape importante nécessite une parfaite connaissance du marché et du bien en question. Des accointances approfondies en terminologie et en pathologie du bâtiment permettent aux « eXpert Advice » du réseau de déceler les éventuels problèmes et de créer une réelle fiche identitaire du bien en question pour le valoriser au mieux.

Avec l'accord du propriétaire le conseiller « eXpert Advice » rédige le mandat indispensable à la mise en vente. Aucun bien ne peut être mis en vente sans mandat valide ni dossier de diagnostic technique (DDT)

La mise en vente :

Le conseiller « eXpert Advice », après avoir réalisé un dossier complet sur notre logiciel de gestion commerciale « Périclès », assure par les moyens que lui fournit LOW COST IMMOBILIER la promotion des biens à vendre ou à louer sur les sites référencés tels que « le bon coin », « se loger » ou « Logic immo », pour les plus consultés.

Cette communication permet au conseiller de recevoir des appels et contacts d'acquéreurs en quête d'un logement.

La rencontre avec l'acquéreur :

Le premier contact se fait par mail ou par téléphone et déclenche souvent une rencontre. Ce rendez-vous doit permettre au conseiller « eXpert Advice » d'analyser, de cerner le nouveau projet de vie des acquéreurs, leur situation financière afin de proposer ou rechercher des biens à la vente correspondant à leurs attentes.

La visite :

Etape essentielle permettant à l'acquéreur de se faire une idée précise du bien visité. C'est le moment où le conseiller « eXpert Advice » doit pouvoir fournir toutes les informations utiles concernant la situation du bien faisant la démonstration de son expertise pour guider les acquéreurs dans leur choix, les satisfaire et les sécuriser dans leur projet.

La promesse de vente

Souvent pressés de conclure, acheteur et vendeur s'imaginent parfois que la signature de l'avant-contrat n'engage pas à grand-chose. C'est pourquoi « l'eXpert Advice » doit accompagner et rassurer ses clients grâce à des compétences acquises afin que les documents juridiques soient correctement rédigés et signés.



La signature des actes

Une fois la promesse de vente signée, le rôle de l'eXpert Advice est plus limité sauf si, bien entendu, des difficultés interviennent avant de procéder à la signature des actes authentiques chez le notaire. Néanmoins, il saura assister vendeur et acheteur entre ces deux étapes.

L'eXpert Advice, le partenaire idéal

L'eXpert Advice doit assurer un rôle de conseil dans différents domaines :

- Sur le plan technique : aider le client dans son projet de rénovation, d'agencement, aménagement, embellissement, réhabilitation ou le permis de construire. Il peut aussi apprécier l'état d'une toiture de l'isolation ou des murs.
- Sur le plan financier : il informe sur les formules de crédits et vérifie les capacités de remboursement des acquéreurs. Il peut aussi mettre en relation les acquéreurs avec des organismes financiers.
- Sur le plan juridique : il précise les lois et règlements parfois complexes qui encadrent le secteur de l'immobilier. Il informe aussi le vendeur des obligations en matière de diagnostic immobilier.

Le service après-vente

Après la conclusion de la vente par l'acte authentique, l'eXpert Advice doit s'assurer de la bonne installation des acquéreurs. Il est en capacité de répondre à tous leurs besoins et de rester en contact avec ses clients. Une garantie d'éthique, de devoir de conseil, d'assistance vis-à-vis de ses clients.

La formation

Entre 4 et 5 semaines à ARCACHON au siège social du groupe C&C BAS durant lesquelles tous les aspects du métier sont décortiqués afin d'être opérationnel.

- La prospection pour constituer son fonds de commerce
- L'estimation du bien pour rassurer le vendeur
- La prise du mandat pour vendre en toute légalité
- La mise en vente par tous les moyens possibles
- L'accueil des acquéreurs et la prise d'informations précises sur le bien recherché
- La visite pour confirmer son professionnalisme et affiner la présentation du bien en parallèle aux critères de recherche de l'acquéreur.

D'autre part, un service de formation continue est assuré à raison de 3 à 4 sessions annuelles de 24 à 48 heures selon les thèmes choisis.

Rémunération

Il est difficile de définir avec précision le revenu moyen d'un « eXpert Advice ». Sa rémunération varie selon le nombre de ventes réalisé et le statut choisi sachant que pour faire simple et être efficace, LOW COST IMMOBILIER rétrocède 70% de son chiffre d'affaires à ses « eXpert Advice ». Si son travail est rigoureux, organisé, régulier digne d'un professionnel. Il existe une réelle opportunité de bien gagner sa vie.

Exemple :

Si vous faites une vente à 210.000 € TTC FAI (Frais d'agence inclus). Les honoraires de transactions sont de 10.000 € TTC. Votre pourcentage de rémunération est de 70% des honoraires soit 7 000 € TTC.

Conclusion

Le poste de conseiller « eXpert Advice » que propose chaque dirigeant d'un pôle immobilier départemental est un métier où le professionnalisme ne laisse aucune place à l'amateurisme, que l'on rencontre encore trop souvent. Le conseiller « eXpert Advice » travaille sous le couvert de la carte professionnelle du Pôle Immobilier dont il dépend. Il possède lui-même sa propre assurance « Responsabilité Civile Professionnelle » qu'il doit souscrire auprès de la compagnie d'assurance qu'il désire ou auprès de la compagnie et/ou du syndicat proposé par le réseau national LOW COST IMMOBILIER. L'expert Advice doit recevoir de la part de son mandant (Dirigeant du pôle immobilier) la carte verte professionnelle obligatoire pour exercer son métier de conseiller « eXpert Advice ». Cette carte est un agrément de l'état délivré par l'intermédiaire de la chambre de commerce du lieu de son activité.

Contacts :

Nom	Tél	Mail	Territoires
Claude BAS	06 72 07 02 60	Mail : ccb@lowcostimmobilier.fr	FRANCE
Laurence BASCHON	06 11 79 39 16	Mail : l.baschon@lowcostimmobilier.fr	36/37/41/45/18/28
Laurence BASCHON	06 11 79 39 16	Mail : l.baschon@lowcostimmobilier.fr	87/19/23
Laurence BASCHON	06 11 79 39 16	Mail : l.baschon@lowcostimmobilier.fr	03/63/15/43
Thibault CARON	06 88 45 96 42	Mail : t.caron@lowcostimmobilier.fr	69/42/01/07/23/38/73/74
Valère CHARLERY	07 62 60 94 52	Mail : v.charlery@lowcostimmobilier.fr	56/22/29/35
Vincent BICHELBERGER	06 84 30 02 88	Mail : v.bichelberger@lowcostimmobilier.fr	75/77/78/91/92/93/94/95
Didier FAUVEL	06 81 81 83 99	Mail : d.fauvel@lowcostimmobilier.fr	33/40 /64/47/24
Gregory BRICHE	06 17 42 24 34	Mail : g.briche@lowcostimmobilier.fr	04/05/06/83

SARL CENTRASER (Capital 76000 €)

4 Rue Coste 33120 ARCAHON

Tél. 05.56.83.20.21 Fax. 05.56.83.97.67 Site : www.centraser.fr

Siret : 441.673.415.00010

Numéro de déclaration d'Activité : 72.33.06281.33 : Préfet de la région Aquitaine FR 63 441 673 415

Mail : formation@centraser.fr



Bientôt le détail de la METHODE GUEPARD



MÉTHODE GUÉPARD