

## REVOLIM MET EN PLACE UNE AGENCES PAR DÉPARTEMENT

Vous êtes un **professionnel** de l'immobilier et vous désirez gérer votre propre structure, soit une équipe efficace formée comme vous pour réussir,

**n'hésitez plus ! Contactez nous. Venez nous rencontrer dans une agence.**

Comportez en leader, en chef d'entreprise. Vous constituerez une équipe commerciale dans le département attribué et l'accompagnerez vers la réussite, donc votre réussite. Ouvrir une agence, transmettre votre savoir, rendre vos collaborateurs autonomes, des agents disponibles de leur domicile, rémunérés à 71% de la commission H.T. + le marketing de réseau. Des prescripteurs rémunérés à 30, 50, et 71% de la commission de leur tuteur en marketing de réseau. Des Homes Stagers.

Vous, **agence**, avec votre carte professionnelle T ou G, vous êtes rémunérée de **80 à 90% de la commission** sur votre propre C.A. Vous recrutez et vous êtes rémunérée sur les recrues de vos 15 rangs possibles de vos lignées + un rang de bonus, **sans droit d'entrée, sans royalties**. Vous pouvez partager vos frais d'agence et vos frais fixes, avec vos partenaires **REVOLIM**.

### TÉMOIGNAGE D'UN CREATEUR D'AGENCE IMMOBILIÈRE AVEC FRANCHISE :

**Interrogé par la Chambre de Commerce et d'Industrie , Mr X...créateur d'une agence immobilière , qui a ouvert ses portes ....., nous fait partager son parcours et son expérience .**

**Mr X..... pourquoi avoir choisi l'immobilier ?**

*« Après douze ans de négociation et d'expertise immobilière dans un cabinet notarial, j'ai éprouvé le besoin de poursuivre mon parcours professionnel en qualité d'indépendant et de projeter ma vision personnelle du métier d'agent immobilier. J'ai toujours aimé la négociation immobilière, à la fois par son côté expertise de biens mais aussi son aspect commercial. J'ai considéré que c'était le bon moment dans ma vie personnelle pour me lancer ».*

**Pourquoi la franchise et pourquoi ..... Immobilier ?**

*« Le secteur de l'immobilier est aujourd'hui largement occupé par les réseaux de franchise. L'indépendant n'a plus la puissance de feu pour rivaliser avec les groupes nationaux . De plus, la franchise est synonyme d'un savoir-faire reconnu. Elle m'est donc apparue naturellement et rapidement essentielle mais, encore fallait-il trouver le bon réseau ! J'ai pris contact avec différents franchiseurs qui n'étaient pas encore implantés sur le..... Je me suis aperçu que pour certains réseaux on n'était qu'un numéro avec un carnet de chèques. Chez ....., j'ai ressenti avant tout une dimension humaine et un grand savoir-faire. La présence de l'enseigne dans ... pays avec ..... agences dont près de .... en France, son classement à la.....place du Top 10 des franchises françaises, mais également ses campagnes de communication et la mise à disposition d'outils technologiques performants et adaptés, ont constitué des motifs d'accroche très forts. Pour une relation durable, il est capital de partager des valeurs communes avec le franchiseur. »*

**Comment s'est passé la mise en place de votre agence ?**

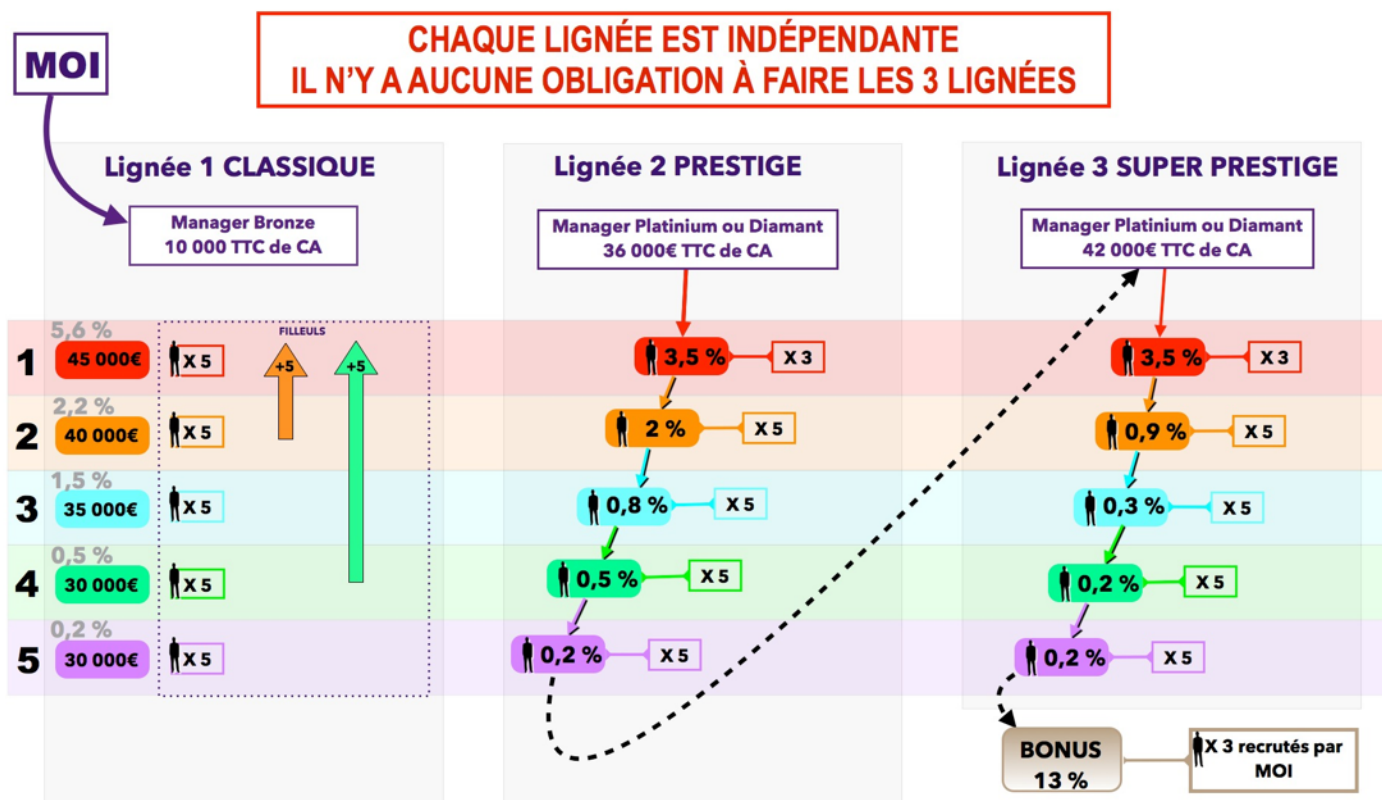
*« Le réseau m'a véritablement encadré et accompagné tout au long des différentes étapes de création de mon entreprise et j'ai pu bénéficier de judicieux conseils. Avant les formalités d'immatriculation auprès du....., j'ai validé mon projet avec le conseiller création. Le réseau a mis à ma disposition des outils de contrôle d'activité tels que tableaux de bord de gestion, logiciels de transactions... Dans un marché aussi concurrentiel que celui de l'immobilier, le professionnalisme fait la différence. Le perfectionnement est permanent, au travers de l'intranet développé par l'enseigne mais aussi grâce à la formation dont mes collaborateurs et moi-même bénéficions régulièrement. »*

**Quel bilan tirez vous de votre activité au sein du réseau ..... Immobilier ?**

*« Après deux ans d'agrément ..., je ne vois que des avantages à ma vie de franchisé. Il y a certes eu un effort financier à consentir au début avec un investissement initial plus important que dans le cadre d'une création indépendante, et de gros sacrifices les premiers mois avec beaucoup de travail, mais aujourd'hui, je n'ai aucun regret. »*

Le problème c'est de créer une équipe avec des commerciaux mal rémunérés et des commissions abusives. **Le Marketing de Réseau** est un modèle économique puissant venu des Etats-Unis reposant sur la démultiplication. Un modèle à fort potentiel de croissance en terme de recrutement et de gains. **REVOLIM** en exploite toutes les ficelles en l'adaptant à l'immobilier.

**LES LIGNÉES : CLASSIQUE - PRESTIGE - SUPER PRESTIGE**



**Vous croyez en vous, vous êtes ambitieux, indépendant, vous vous sentez l'âme d'un chef d'entreprise,**

***saisissez cette opportunité dès aujourd'hui !***

Je vous invite à me consulter pour plus d'informations.

*Jean-Marie CAILLE au 06 95 42 61 96*

*[caillecg@hotmail.fr](mailto:caillecg@hotmail.fr)*

Retrouvez-nous aussi sur [FACEBOOK](#)

