DOSSIER DE PRESSE
1% IMMOBILIER
2018

“Avant vous veniez chez nous, maintenant nous venons chez vous.”

SOMMAIRE

LE CONCEPT

ENTREPRENDRE CHEZ NOUS

L'EQUIPE

PROCESSUS CLIENT

OUTILS DE COMMUNICATION

ACTUALITE

EDITO

Frédéric Ferrari, Fondateur de 1% Immobilier

"Fort de plus de 25 ans d'expérience en Immobilier industriel, tertiaire et habitation, mes partenaires et moi-même avons constaté depuis plusieurs années un grand malaise dans les Professions immobilières. Il fallait réagir et mettre au profit des attentistes, notre Expérience, notre Imagination et notre Créativité immobilière. "

Frédéric Ferrari

LE CONCEPT

AVANGARDISTE

Payer trop cher des honoraires à un cabinet immobilier n'en vaut plus le coût.
Nous développons un nouveau réseau et concept, qui a fait ses preuves en Angleterre.
Pourquoi facturer des honoraires de plus de 4% plus TVA, si c'est pour être stressé, mal dans son travail et dans sa famille et un Client insatisfait en bout de ligne?

1% immo est le prix juste pour vivre en harmonie, être heureux et rendre les autres heureux.

Avec 1% immo, nous vous garantissons une vente par semaine. N'attendez plus trois mois avant la prochaine vente!

Rejoignez-nous et vivez mieux.

La profession d'agent immobilier est en pleine mutation depuis plusieurs années.

La profession ne sait plus quoi faire pour faire face à la baisse des prix de vente, les baisses du chiffre d'affaire, les manques d'octrois de crédits, le manque d'acheteurs et une législation toujours plus contraignante.

Alors, certains se sont organisés en chasseur de biens immobiliers afin de répondre à la pluralité du marché et de ses produits.

D'autres ont créé des cabinets situés dans des pays off shore et proposent des listes de produits et de Clients moyennant une cotisation mensuelle.

CREONS L'UBERIMMOBILIER

Aujourd'hui, la profession se cherche et est entrée en résistance.
De nombreux cabinets immobiliers ont été rachetés par des banques qui combinent offre d'assurance et offre de produits immobiliers.

Les banques (propriétaires d'agences immobilières) sont aussi celles qui octroient les prêts bancaires. Elles ont ainsi augmenté leurs portefeuilles clientèles au détriment du petit agent immobilier de quartier qui ne peut plus rivaliser contre les grands groupes bancaires.

Alors, il faut réagir:

1% Immobilier, cela veut dire que nos honoraires ne sont que de 1%!

Nous aménageons des véhicules spacieux en bureaux d'accueil. Nous sommes bien plus efficaces de cette manière-là.

Le nouvel Agent immobilier se doit d'aller vers le Client. Celui-ci demande plus de services et demande de payer moins cher les frais d'agence.

En effet, les Propriétaires voyant leurs investissements se déprécier, n'apprécient plus de payer plus de 4% d'honoraires à un cabinet immobilier.

L'alliance de l'immo-truck qui propose un service de proximité et des honoraires défiant toute concurrence = un Client 100% satisfait!

ENTREPRENDRE

Les Collaborateurs forment un réseau permettant de faire remonter les informations “ produits immobiliers “ et “ Clients “ sur un secteur donné.
Le maillage est là pour offrir à la Clientèle le maximum de choix possibles en vente et location.

<u>C’est donc un gain de temps et davantage de choix</u>

Le prospect en venant chez 1 % immobilier a la garantie d’une offre immobilière supérieure à celle d’un Agent immobilier classique, il gagne du temps et il a du choix.
Le Collaborateur de 1 % immobilier va aussi nbénéficier d’énormes avantages :

1°) Pas de pas de porte à acheter
2°) Pas de droits d’entrée
3°) Pas de lourdeur administrative
4°) Pas d’expérience particulière puisque nous donnons la formation
5°) Pas de contrainte d’horaires.

Une véritable opportunité de vie.
Nous demandons à nos Collaborateurs de la discipline et de la motivation.

CHEZ NOUS

Pour nos Collaborateurs, quels avantages ?

Statut de micro-entrepreneur, si il le désire

1°) S'il perçoit un revenu minimum de type RSA , il pourra le garder
2°) Pas de charge à payer tant qu'il n'y a pas de chiffre d'affaire
3°) Taux de prélèvement réduit à 25%
4°) Comptabilité simplifiée - pas de TVA à reverser.
5°) Bénéficiaire sous conditions de l'ACCRE
6°) Rien à payer durant le premier mois d'exercice.

Monter un réseau : Prévoir les problèmes et les résoudre

1°) Le gros problème actuel des structures qui développent ce processus de vente est le manque de présence sur le terrain.
Nous, 1 % immobilier allons mettre en place un réseau de bus floqués, identifiables, circulant dans les villes et villages, et se stationnant sur les marchés et grands places afin d'accueillir les prospects.
Ce bus est équipé des derniers systèmes informatiques et internet pour enregistrer, sélectionner, et proposer aux prospects des produits immobiliers. C'est là l'innovation.

IL FAUT S'ADAPTER POUR REUSSIR

LA FRANCE CHANGE

Nous vivons aujourd'hui dans une société multiculturelle. les Communautés ont bien du mal à répondre aux besoins simples que de se loger malgré leur intégration.

Cette Clientèle formée représente aussi un atout pour 1% immobilier en charge de trouver des Collaborateurs et des Clients potentiels.

1% immobilier souhaite recruter de nombreux Collaborateurs à travers la France afin de construire une équipe Dynamique et Cosmopolite.

Le taux de chômage toujours plus élevé et la précarité de l'emploi obligent la population à être en recherche constante d'une situation économique stable.
Il existe également en parallèle à la profession d'agent immobilier des professions qui ne demandent qu'à ouvrir leur potentiel de clientèle via une activité complémentaire et un complément de salaire.

L'EQUIPE

Nous souhaitons monter un réseau et embaucher des Collaborateurs par différents canaux:

LES RESEAUX SOCIAUX

CHEZ POLE EMPLOI

APEC

AGENCES IMMOBILIERES TRADITIONNELLES

PROCESSUS CLIENT

1% IMMOBILIER vise la Clientèle des particuliers et la Clientèle viseé est celle située dans l'environnement géographique du Collaborateur.
Le but étant > plus de Collaborateurs = plus de part géographique de marché .

Notre priorité est la satisfaction du Client!

LEUR SECURITE

DES DOCUMENTS JURIDIQUES FIABLES

TOUT MOBILISER POUR VENDRE OU LOUER UN BIEN

OUTILS DE COMMUNICATION

Vitrine WEB via NOTRE SITE DE 1 % IMMOBILIER

Vitrine multiple par VIADEO, YOUTUBE, TWITTER, DAILYMOTION, LOGIC IMMO, LE BON COIN, COTE MAISON, PARU VENDU, LA VIE IMMO, SELOGER etc ..

Diffusion de pub sur des centaines de sites en France et à l'étranger

Le bus de l'entreprendre sur le marché de la place du CONCERT à LILLE, le dimanche par exemple.

Les salons comme SIMI, REALTY.

Les services développement économique des communes qui peuvent mettre des salles à disposition pour faire une conférence par exemple.

Notre réseau de promoteurs immobiliers et d'investisseurs privés comme institutionnels

Utilisation de la partie "Marketplace" de FACEBOOK afin de partager nos annonces.

ACTUALITES

Dans une politique de communication exceptionnelle, Médias, Radio, Télévision Nationale et Régionale, Internet, les Réseaux Sociaux, nous souhaitons faire connaître au grand public et aux demandeurs d'emploi dans l'immobilier notre concept.

Retrouvez-nous bientôt partout en France, nous sommes déjà passés par la Corse et nous sillonnons actuellement la Région de Paris et les Hauts-de-France!

CONTACT

Site internet

www.unpourcentimmo.eu

Téléphone

BE: 0032 474 106 196

FR: 0033 771 839 510

Mail

info@unpourcentimmo.eu

Facebook: unpourcentimmo

Linkedin: unpourcentimmo

Twitter: unpourcentimmo