

## Sommaire

---

### Communiqué de presse

- ◆ **Plus de 360 postes à pourvoir...  
IMMOWAN part à l'assaut de l'immobilier en région PACA !**

### Dossier de presse

- Une idée forte autour d'une passion
- Le choix de la proximité pour un maximum d'efficacité
- Des prestations claires, complètes et au meilleur coût
- La meilleure proposition pour intégrer un métier passionnant ou réinventer sa carrière dans l'immobilier
- Conseiller immobilier : l'expert exclusif de son secteur
- Manager : il encadre une équipe au quotidien
- Master : il pilote le développement d'IMMOWAN dans son département
- IMMOWAN en bref

## Plus de 360 postes à pourvoir... IMMOWAN part à l'assaut de l'immobilier en région PACA !

**IMMOWAN, nouveau réseau immobilier innovant spécialisé dans la transaction d'habitation, associe le meilleur d'Internet, un réseau de proximité très dense et des services exclusifs et performants pour ses clients et ses collaborateurs.**

Pour réussir ce challenge ambitieux et devenir LE réseau immobilier de proximité de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, IMMOWAN s'appuie à la fois sur une structure très légère sans agences physiques et une implantation très dense de conseillers immobiliers indépendants au cœur même des quartiers. IMMOWAN recrute trois types de postes ne nécessitant ni investissement, ni frais de structure :

- **Conseiller immobilier** pour créer son activité près de chez soi,
- **Manager** pour encadrer une équipe de 7 à 9 conseillers,
- **Master** pour piloter le développement d'IMMOWAN dans son département.

Avec pas moins de 360 postes à pourvoir - 90 dans les Alpes-Maritimes, 180 dans les Bouches-du-Rhône et 90 dans le Var - IMMOWAN propose une opportunité exceptionnelle de rejoindre une équipe de passionnés pour faire carrière dans l'immobilier. Des métiers de contact sur un marché porteur fort de 550 000 transactions annuelles\* qui offrent le très grand intérêt de marier proximité, indépendance, gestion de son emploi du temps et fort potentiel de rémunération.

Surtout qu'en plaçant la formation et l'accompagnement terrain au cœur de ses priorités, le concept IMMOWAN s'adresse aussi bien aux hommes et aux femmes à la recherche d'un nouveau métier qu'aux professionnels désirant voler de leurs propres ailes.

\* SOURCE FNAIM 2009

### Deux sites Internet pour tout savoir sur IMMOWAN

#### [www.immowan.org](http://www.immowan.org)

Le site recrutement pour découvrir le réseau et son équipe dirigeante, la formation IMMOWAN School, les métiers, tous les postes à pourvoir, les potentiels de rémunération et les spécificités des statuts.

#### [www.immowan.com](http://www.immowan.com)

Le site vitrine pour découvrir les biens à la vente, trouver les réponses juridiques, fiscales, crédit, assurances... et télécharger très prochainement un "Widget" vous apportant des outils spécifiques : alerte des nouvelles annonces correspondant à votre recherche, calculatrice financière, météo, convertisseur ou encore flux RSS paramétrable.



## IMMOWAN démarre en région PACA !

Puissance d'Internet, maillage terrain exceptionnel, clarté des prestations, structure légère pour des honoraires optimisés et des rémunérations valorisantes... IMMOWAN, le nouveau réseau de proximité en PACA, associe les meilleures pratiques du web et des agences traditionnelles de réseau pour apporter de nouveaux services à tous ceux qui souhaitent vendre ou acheter un bien en région PACA. Par son concept innovant adapté au marché, sa stratégie de formation complète et continue, IMMOWAN offre des opportunités uniques de rejoindre une équipe dynamique afin de réinventer sa carrière dans des métiers porteurs associant indépendance, gestion de son temps et rémunération valorisante.

A l'origine du concept IMMOWAN, Thierry Ohayon, passionné d'immobilier, fort de 20 ans d'expérience et de succès d'entreprises. Plus jeune franchisé de France d'un grand réseau immobilier qu'il avait intégré à ses débuts, Thierry Ohayon n'a pas créé IMMOWAN par hasard. Issu d'une famille reconnue dans l'univers de l'immobilier, il a été un des membres fondateurs et administrateur des holding familiaux immobiliers SA SPIIC (depuis cédé au groupe britannique Grosvesnor) et SA Financière Immobilière Bordelaise, véritables "success stories".

Thierry Ohayon est ainsi passé en 20 ans par la majorité des métiers de l'immobilier dans des postes à responsabilité couvrant aussi bien la transaction d'habitation, l'administration de biens, l'immobilier commercial, l'immobilier d'entreprise que la promotion immobilière ou l'activité de marchand de biens. Une expérience transversale qui fait la force de la solution qu'il propose aujourd'hui, et par laquelle il ambitionne de donner un nouveau souffle à la transaction d'habitation. "J'en suis arrivé à la certitude que l'avenir de notre profession passe par l'association parfaite entre la force de frappe d'Internet et les qualités d'un réseau de proximité très efficace. En effet, si Internet est aujourd'hui l'outil de recherche n°1 des français dans l'immobilier avec désormais près de 90% des transactions d'un marché de plus de 550 000 ventes annuelles\*, il faut connaître parfaitement le quartier et les spécificités de chaque bien pour conseiller efficacement vendeur et acheteur."

\* source: FNAIM, 2009

### ♦ Une idée forte autour d'une passion

"Avec Bernard Barbarroux, qui possède un savoir-faire précieux dans l'animation des réseaux de vente et la formation, nous avons mis à plat et analysé les atouts et les inconvénients de toutes les solutions existantes : franchise, site Internet et agence traditionnelle.

Nous avons ensuite recruté une équipe d'experts motivés dans les domaines du juridique, de l'informatique, du marketing, du commercial, puis imaginé, construit et testé tous les points de notre projet. L'aboutissement de cette réflexion commune et passionnante de plus d'un an, est la création d'IMMOWAN : un nouveau concept véritablement performant pour les vendeurs, les acquéreurs mais aussi nos collaborateurs.

**Nous avons gardé le meilleur des réseaux d'agences traditionnelles, les droits d'entrées et les royalties en moins, le meilleur d'Internet pour une visibilité maximale des annonces et mis en place une politique de formation et d'encadrement de proximité pour nos collaborateurs qui fait la différence avec l'offre actuelle, résume Thierry Ohayon. Le respect de l'indépendance, la déontologie et la recherche du meilleur rapport prestations/coûts sont également au cœur de notre culture d'entreprise."**

## ◆ Le choix de la proximité pour un maximum d'efficacité

A l'inverse des agences immobilières qui travaillent sur un secteur le plus large possible et ont très souvent plus de 50% de leur offre au-delà de leur zone géographique d'implantation, IMMOWAN repose sur le principe d'une implantation dense et de proximité. Chaque équipe de conseillers quadrille ainsi le territoire de façon précise. Un engagement stratégique qui apporte une connaissance parfaite du terrain et garantit aux acheteurs potentiels la certitude de trouver un expert de proximité et une large offre de biens correspondant totalement et précisément à leur demande sur [www.immowan.com](http://www.immowan.com).

## ◆ Des prestations claires, complètes et au meilleur coût

Autre point fort, IMMOWAN joue totalement la carte de la transparence et de la compétitivité avec des honoraires de vente fixés à 4% TTC seulement, quel que soit le montant de la transaction. "Cela représente, pour les vendeurs, une économie très significative, précise Thierry Ohayon, la moyenne nationale des taux d'agence variant de 7 à 9%."

## ◆ La meilleure proposition pour intégrer un métier passionnant ou réinventer sa carrière dans l'immobilier

Pour réussir ce double pari de la proximité et de la compétitivité, IMMOWAN met en place une organisation légère et dynamique structurée en 3 niveaux - Conseiller immobilier de proximité pour créer son activité près de chez soi, Manager pour encadrer une équipe de 7 à 9 conseillers sur un secteur exclusif et Master pour piloter le développement d'IMMOWAN dans son département en exclusivité. En tout, un potentiel de 360 postes pour la région PACA !

Ces métiers d'agents indépendants s'adressent aux professionnels de l'immobilier qui souhaitent voler de leurs propres ailes mais aussi aux femmes et aux hommes dynamiques et rigoureux qui sont en recherche d'un nouveau métier dans un secteur porteur avec une rémunération attractive. "Nous avons développé IMMOWAN School pour permettre à toutes les personnes motivées et dynamiques d'intégrer les métiers de l'immobilier, souligne Bernard Barbarrou, responsable du Développement Commercial et de la Formation. Réussir dans nos métiers ne nécessite pas de chromosomes spécifiques, ni de profils très précis. Tout le monde a fait un jour de l'immobilier. Il faut bien sur aimer les contacts, les rapports humains ; mais intégrer notre réseau permet de bénéficier d'une formation vraiment adaptée à son profil avec la certitude d'un accompagnement dans la durée." Par rapport aux propositions existantes (agences immobilières traditionnelles, réseaux en franchise et réseaux Web), IMMOWAN propose un ensemble d'atouts faisant la différence au quotidien :

- **Financier** : aucun investissement ni frais de structure tels loyer, taxes, garantie financière, assurance.
- **Gestion** : simplification des aspects administratifs et mise en place de nombreux outils et l'accès à une assistance permanente : juridique, fiscale...
- **Logistique** : plaisir de travailler près de chez soi, en diminuant les coûts et temps de transport, pour un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée.
- **Réglementation** : apport d'une licence de marque donnant droit à la carte professionnelle nécessaire à l'exercice du métier qui exige, sinon, un diplôme professionnel ou des années de pratique.
- **Formation** : une formation de proximité et permanente grâce à l'IMMOWAN School pour apprendre un vrai métier et progresser au quotidien.
- **Réseau** : un esprit d'équipe et un accompagnement de proximité grâce à un réseau structuré.
- **Communication** : une visibilité maximale des annonces sur le site "[www.immowan.com](http://www.immowan.com)" mais aussi sur les grands portails immobiliers du web tels [logic-immo.com](http://logic-immo.com), [se.loger.com](http://se.loger.com). et la mise en place progressive d'une marque nationale forte.
- **Déontologie** : le respect scrupuleux de toutes les règles de la profession.
- **Revenu** : un potentiel de rémunérations très attractif et totalement transparent.

## ♦ Une organisation avec trois niveaux de postes complémentaires

### - Conseiller immobilier : l'expert exclusif de son secteur

“L'intérêt d'IMMOWAN est de proposer à chaque conseiller immobilier de travailler en exclusivité sur le secteur où il vit, précise Thierry Ohayon. D'où l'importance de notre recrutement en cours. Que ce soit son quartier, sa commune, ou un arrondissement qu'il connaît, il a la certitude de concilier harmonieusement vie professionnelle et vie privée et de ne pas perdre de temps ni d'argent en déplacements. Cette proximité lui permet d'être le mieux informé sur les opportunités de vente et d'achat sur son secteur, et de répondre précisément aux attentes de ses clients, vendeurs ou acquéreurs.” Prospection et estimation des biens à la vente, visites, conseils de tout ordre (Diagnostic de performance énergétique, juridique, fiscal, crédit...), chaque conseiller IMMOWAN accompagne le vendeur et/ou le futur acquéreur tout au long de son parcours, de la réflexion du projet jusqu'à la signature finale. IMMOWAN fournit des méthodes éprouvées et uniques pour être au plus près du marché et des besoins des clients.

Statut : Agent commercial indépendant avec une rémunération en pourcentage sur les honoraires de vente. Rémunération moyenne prévisionnelle : 4 400 €/mois.

### - Manager : il encadre une équipe au quotidien

En charge d'une équipe de 7 à 9 conseillers immobiliers sur un secteur géographique exclusif, le Manager IMMOWAN est un homme ou une femme de terrain, qui accompagne au quotidien les conseillers, les guide, les assiste et favorise les échanges entre eux. Dotés d'une aisance commerciale et relationnelle ainsi que d'une première expérience en tant que manager, ils sont motivés par l'opportunité de créer leur propre équipe et d'agir en véritable directeur d'agence, sans les contraintes et les lourds frais de structure associés à une boutique.

Statut : Agent commercial indépendant avec une rémunération en pourcentage sur les honoraires de vente. Rémunération moyenne prévisionnelle : 7 000 €/mois.

### - Master : il pilote le développement d'IMMOWAN dans son département

Enfin, IMMOWAN propose de voir l'immobilier en grand en prenant la direction exclusive d'un département et d'y développer le réseau IMMOWAN. Un challenge ambitieux à la hauteur des femmes et hommes expérimentés à même de recruter, former et accompagner un réseau participatif porté par un esprit d'équipe.

Statut : Agent commercial indépendant avec une rémunération en pourcentage sur les honoraires de vente.

## ♦ Une structure adaptée à tous les cycles d'activité

“En adaptant l'agence immobilière traditionnelle au monde d'Internet et en supprimant toutes ces charges, l'un des grands avantages d'IMMOWAN est de s'ajuster à tous les niveaux d'activités, conclut Thierry Ohayon, président d'IMMOWAN. En effet, si l'immobilier est un marché indiscutablement porteur, l'activité est cyclique et connaît tous les 7 à 9 ans, une crise mettant en difficulté les agences les plus fragiles. On estime, ainsi, à plus de 20 % les agences immobilières françaises qui ont dû fermer leurs portes ou fortement licencier en 2008 et 2009 car elles n'arrivaient plus à faire face à leurs charges. Par sa structure légère et ses honoraires optimisés, IMMOWAN limite très fortement ces risques.”

**Dédié au recrutement, le site Internet [www.immowan.org](http://www.immowan.org) permet d'obtenir toutes les informations sur le réseau, les métiers, les postes à pourvoir par secteurs géographiques et proposer sa candidature.**



“Tous les feux sont au vert pour IMMOWAN et l'équipe va maintenant se mobiliser pour apporter à nos clients et nos collaborateurs le meilleur de la transaction immobilière.”

De gauche à droite, Bernard Barbarroux (Responsable du Développement et de la Formation) et Thierry Ohayon (Président).

### Une équipe dirigeante très proche

Basée à Marseille, l'équipe IMMOWAN se caractérise par sa disponibilité et son implication. Les formations gratuites sont dispensées au siège. Une attention toute particulière est apportée au recrutement avec une grande souplesse pour accompagner le démarrage de chaque conseiller immobilier.

L'expérience montre qu'une période de 3 à 6 mois est nécessaire pour rentrer un stock de biens significatif et faire ses premières ventes, la moyenne nationale étant de 1,5 à 2 transactions par mois.

### www.immowan.com

“Immo “ pour immobilier et “wan “ pour réseau Internet en anglais... comme son nom l'indique, Internet est au cœur du concept IMMOWAN. Le site “www.immowan.com” présente les biens, apporte des conseils et des réponses à l'ensemble des questions - juridique, fiscal, assurance, calcul de son prêt immobilier grâce à des outils de financement... - en partenariat avec des spécialistes reconnus pour leur savoir-faire. **Mais la valeur ajoutée d'IMMOWAN est surtout d'offrir immédiatement la plus grande visibilité possible aux annonces de ses clients sur les plus grands portails immobiliers du web tels se loger.com, logic-immo.com, explorimmo...**

Un “Widget” téléchargeable sur Iphone et ordinateur sera prochainement disponible. A la fois utile et ludique, ce petit outil interactif présent à l'écran permettra d'être alerté sur les nouvelles annonces, d'effectuer une recherche et comprendra une calculatrice financière, un convertisseur, la météo ou encore un flux RSS à paramétrer.

## IMMOWAN en bref

### Pour les vendeurs et les acquéreurs

- Des honoraires fixes de 4% TTC, parmi les plus bas du marché
- www.immowan.com : un site Internet clair et complet
- Une assistance complète tout au long du projet (juridique, administrative, financière...)

### Pour les collaborateurs

- Aucun droit d'entrée, ni royalties ni frais de structure
- Un accompagnement de proximité respectueux de l'indépendance et de la déontologie
- Une licence de marque donnant accès à la carte professionnelle et à toutes les garanties et assurances
- Des formations initiales et de perfectionnement gratuites
- Des méthodes éprouvées pour rechercher et évaluer les biens
- Des solutions web faciles à utiliser - pour plus d'efficacité
- Un statut d'agent commercial indépendant
- Des potentiels de rémunération très attractifs
- 100% de transparence. Pas de frais cachés, pas de paliers de commission.
- Une visibilité maximale des annonces sur le site “www.immowan.com” et les plus grands portails immobiliers.