

IMMOSKY

Le sérieux d'un réseau Suisse

SOYONS DIFFERENTS

Résumé de l'offre ImmoSky

CONTACT

Monsieur Jean-Claude TOUSSAINT
4, Rue du Village
02200 BUZANCY
Tel. 03 23 74 27 63
Mob. 06 70 58 60 84
Fax 03 23 55 56 71
Mail jean-claude.toussaint@immosky.fr

SITE

www.franchise-immobiliere-immosky.fr

+ L'origine du concept

Jeune concept de franchise d'agences immobilières, ImmoSky est née de l'observation du marché immobilier et de son organisation.

A chaque évident problème nous avons essayé de trouver la solution la mieux adaptée avec deux objectifs majeurs :

- Tout faire pour trouver des acheteurs pour les biens confiés par les vendeurs.
- Tout pour être dans un rapport **GAGNANT-GAGNANT** avec nos franchisés.

+ Notre analyse et nos solutions

En France, 50% seulement des ventes immobilières s'effectuent par l'intermédiaire d'un professionnel de l'immobilier (plus de 90% en Angleterre). Il n'est donc pas incorrect de noter qu'il s'agit d'un échec de l'existant.

Il faut donc donner les moyens aux négociateurs immobiliers, par exemple, plus de temps pour faire son vrai métier : LA VENTE DE BIENS. Le négociateur doit avoir le temps de s'occuper de ses clients vendeurs et acheteurs. Actuellement **50% du temps est consacré à trouver des biens à vendre et 15% à tenir des permanences « au magasin »**

AIDONS A LA PROSPECTION ET SUPPRIMONS « LE MAGASIN »

90% des acheteurs d'un bien immobilier ont consulté Internet avant leur achat. **2 acheteurs sur 3** ont acheté un bien trouvé sur Internet

REPOSONS NOTRE COMMUNICATION SUR INTERNET

Les réseaux les plus importants de franchise immobilière proposent une exclusivité territoriale sur une zone **de 60 à 100 000 habitants**.

LAISSONS A NOS FRANCHISES UN TERRITOIRE 5 A 10 FOIS PLUS IMPORTANT.

Les réseaux de franchise immobilière souhaitaient créer en 2008, **1000 à 1500 agences** en France, voir plus si possible, sur un secteur déjà saturé.

NOTRE OBJECTIF : 8 A 12 FRANCHISES PAR AN

L'image des agences immobilières n'a jamais été aussi **mauvaise** auprès du public.

SOIGNONS LA RELATION NEGOCIATEUR/VENDEURS/ACHETEURS



Les biens mis en vente sont **surestimés d'environ 20%**.

LA FACILITE A TROUVER DES BIENS FACILITE LA PRISE DE MANDATS AU BON PRIX

70% **des agences immobilières réalisent un chiffre d'affaires annuel inférieur à 150 000 €**

AIDONS-LES À AUGMENTER LEUR POTENTIEL DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Il y a actuellement **46 réseaux de franchise** qui proposent la création d'une agence immobilière en France.

NE FAISONS PAS LA COURSE AUX DROITS D'ENTREE MAIS MISON SUR LE TEMPS ET LE DEVELOPPEMENT.

Depuis le dernier trimestre 2008, le marché est extrêmement tendu. Des biens trop chers, des acheteurs prudents, des médias propageant tout et souvent n'importe quoi.

20% de vente en moins, 20% d'agences en moins, 30% de négociateurs immobiliers en moins mais des besoins toujours aussi importants.

IL FAUT ETRE PRESENT A L'INEVITABLE REPRISE DU MARCHE.

Pour ouvrir une agence immobilière et avoir un portefeuille de biens significatif, il faut 6 à 8 mois.

De nouveaux réseaux proposent de tomber dans la facilité de commissions très réduites.

NE TOMBONS PAS DANS CETTE DANGEREUSE FACILITE MAIS CREONS LES CONDITIONS POUR QUE NOS FRANCHISES AIENT UNE BONNE RENTABILITE



OUI MAIS ME DIREZ VOUS :

+ Comment s'effectue la recherche des biens ?

Un centre d'appels faisant partie intégrante du franchiseur, à Zurich, a pour mission de trouver des vendeurs d'un bien immobilier.

En outre ce centre d'appels trouve des biens choisis par le franchisé.

La moyenne de biens à vendre trouvés par le centre d'appels est en 2009 d'environ 12 par mois et par négociateur, soit environ 6 000.

Avantages certains de ce centre d'appels pour le franchisé :

- Gain de temps de 35 à 40%
- C'est la Suisse qui appelle, ce qui flatte le vendeur Français
- Cette facilité à trouver des mandats fait que nos franchisés ne participent pas ou peu à la hausse artificielle des prix de vente.

+ Comment faites-vous pour allier grand territoire et proximité ?

Le vendeur recherche avant tout **un conseiller efficace**.

Les négociateurs du franchisé s'occupent d'un **secteur bien précis** et se chargent donc du rapport personnalisé avec ses clients.

+ Un département n'est-ce pas trop grand pour une seule agence ?

Il est vrai que le franchisé ImmoSky doit avoir **des ambitions différentes** des autres agences :

- Avoir l'ambition de dépasser la moyenne des autres agences (70% a moins de 150 000€)
- Avoir l'ambition de développer une véritable entreprise immobilière avec 5, 10, 15, négociateurs
- Avoir l'ambition de réaliser dans le temps des chiffres d'affaires minimum de 100 000, 200 000, 300 000 € sur les trois premières années

Le potentiel représenté par tout ou partie d'un département permet un espoir de chiffre d'affaires important.

Nous assurons à nos franchisés une exclusivité sur un territoire d'au minimum **350 000 habitants** avec au maximum 4 franchisés par département.



+ Quels outils mettez-vous à la disposition des franchisés ?

Un suivi personnalisé par le promoteur de secteur France pendant la période d'ouverture et tout au long de la vie du franchisé. Ceci est possible avec 100 franchisés et impossible avec 1000.

Un programme informatique : IMMETIX, propre au réseau, qui permet :

- le suivi des biens, des acheteurs, des vendeurs de chaque franchisé mais aussi de l'ensemble du réseau.
- Le rapprochement des offres et des demandes
- Un regard sur le travail de chaque négociateur en temps réel
- Un envoi unique des annonces sur Internet.
- Une communication interne et externe immédiate.
- Une flexibilité d'adaptation au marché.

+ Pas de pas-de-porte, cela ne trouble-t-il pas les clients ?

Le client en 2010 ne va plus à la gare pour réserver son billet de train.

Ce qui importe pour un client, c'est que l'on **vende son bien** ou **qu'on lui trouve le bien qu'il recherche**.

Un simple bureau, même à son domicile, est un endroit suffisant pour faire ce travail.

N'oublions pas non plus que ceci représente :

- **Une économie** d'investissement de 60 à 100000€
- **Une économie** de temps (pas de permanence obligatoire)
- **Une économie** sur les frais de fonctionnement.
- Un espace de travail plus important (moins de curieux)

+ La publicité sur Internet, cela suffit-il ?

De plus en plus, les acheteurs commencent leur recherche sur Internet (**90%**), il nous semble qu'il est préférable de se concentrer à être omni présent sur Internet plutôt que d'être présent un peu partout.

Le franchisé peut toujours compléter par quelques actions locales.

+ A ce jour le site www.immosky.fr n'est pas bien référencé dans les moteurs de recherche ?

Nous préférons miser sur des **sites spécialisés** dans l'immobilier qui, font des efforts financiers très importants pour être bien référencés.



Notre site verra son référencement s'améliorer avec le temps. (à ce jour 1500 à 2000 visites/jour)

Notre site sert de support aux négociateurs pour permettre aux personnes intéressées de consulter l'ensemble des biens de l'agence et du réseau.

N'oublions pas non plus qu'un **lien** existe entre notre site et tous nos **sites partenaires**.

Un travail de rénovation et de référencement de notre site est en cours et sera effectif avant la fin 2010.

+ Comme les autres vous cherchez à ouvrir des agences ?

Oui mais **8 à 12 par an** et non 100 ou 200 par an.

Notre logique économique n'est pas d'encaisser par an 150 droits d'entrée à 15 000€ mais 8 à 12 à 7/8 000€, ceci par respect pour nos franchisés.

+ Quelle est le montant de votre redevance ?

Conscient qu'il nous fallait aider au maximum nos franchisés pour leur permettre de gagner de l'argent, nous avons revu l'ensemble de nos conditions **depuis le 1/1/2009**.

NOTRE REDEVANCE EST MAINTENANT DE 11% H.T. DES COMMISSIONS H.T. ENCAISSEES.

+ Et le coût des frais publicitaires ?

Il est convenu qu'actuellement, une agence immobilière dépense **10 à 12%** de son chiffre d'affaires en communication.

Nous proposons une **publicité à plusieurs vitesses** en fonction d'une part du budget de notre franchisé et d'autre part du rapport qualité/prix du bien proposé.

ImmoSky se charge de la mise en ligne des biens du franchisé pour ainsi avoir **les meilleurs prix** et pour permettre au franchisé de **gagner du temps** sur ce travail.

Pour 70 biens en ligne sur nos dix sites partenaires, ce prix est en moyenne de 400€ par mois HT.

+ Et le coût des rendez-vous ?

Pour permettre à ses franchisés d'être **disponible à la vente**, ImmoSky trouve et envoie à ses franchisés des rendez avec des vendeurs d'un bien immobilier.



Ce service est facturé 400 € par mois par négociateur.

+ Que proposez-vous comme formation ?

Avant tout une **formation réaliste** :

- Une semaine de théorie sur la vente , sur les obligations du métier et sur le fonctionnement de notre concept.
- Une semaine d'accompagnement en période d'ouverture.
- Un contact permanent avec le promoteur de secteur.

+ En conclusion, notre logique est totalement différente

- **Nous misons sur nos franchisés**, et non pas sur notre notoriété.
- **Nous respectons nos franchisés** tout au long de notre collaboration.
- **Nous misons sur la modernité** et non sur un passé de 25 ans.
- **Nous proposons une entreprise immobilière** et non une simple agence immobilière.
- **Nous sommes prêts à évoluer** avec les nouvelles exigences du marché.
- Nous ne voulons pas participer à la mauvaise image des agences.
- Nous voulons vous aider à mettre en place une véritable entreprise qui aura une valeur de revente éventuelle.

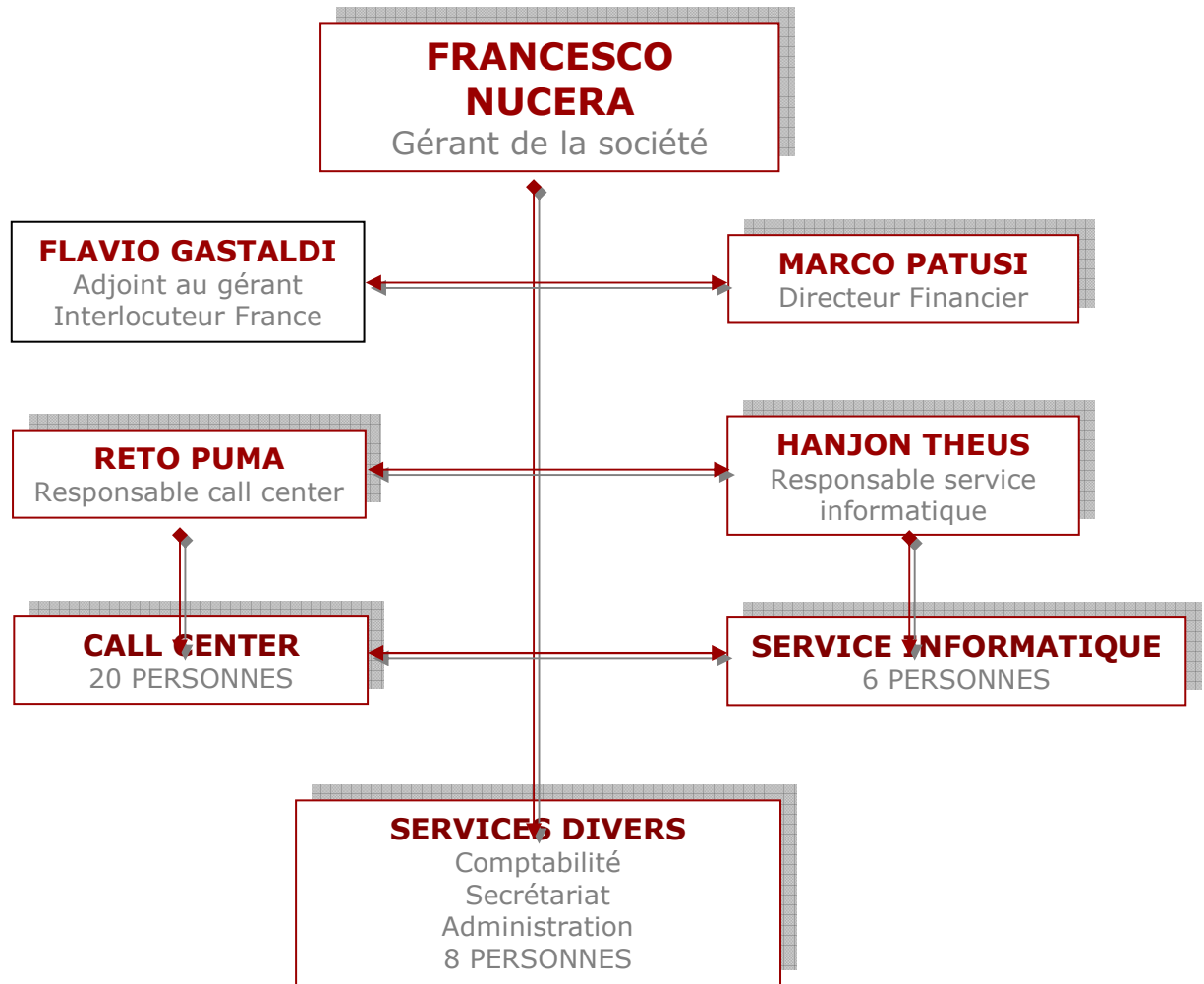


RESUME DES CONSEQUENCES FINANCIERES

- + Un potentiel global de chiffres d'affaires 5 à 10 fois supérieur
- + Un potentiel de chiffre d'affaires par négociateur supérieur de 30%
- + Economie d'investissement d'un pas de porte
- + Economie sur les frais de fonctionnement
- + Economie de sur les frais de publicité
- + Entreprise négociable à la revente.



ORGANIGRAMME ImmoSky



AU TOTAL 38 PERSONNES TRAVAILLENT AU SIEGE SOCIAL A ZURICH.

CE TOTAL EVOLUE POUR S'ADAPTER AU RYTHME DES NOUVELLES OUVERTURES DE FRANCHISES.

En outre pour continuer à être en contact avec le terrain, ImmoSky est également une agence immobilière à Zurich avec une quinzaine de personnes.



HISTORIQUE DE LA SOCIETE ImmoSky

- + **Septembre 2003** : création de la société ImmoSky par Monsieur Francesco NUCERA à Zurich
ImmoSky ouvre dans un premier temps sa propre agence immobilière.

Très vite, ImmoSky a compris que l'utilisation rationnelle du temps était un élément essentiel pour la rentabilité d'une agence immobilière. Son responsable a donc mis au point le système informatique « IMMETIX », un centre d'appels, un système de publicité centralisée et créé un système de développement de FRANCHISE.

- + **Mars 2004** : mise en place la première franchise en Suisse avec un portefeuille de 20 biens immobiliers à vendre.
- + **A ce jour** : ImmoSky et ces franchisés ont 35 négociateurs en Suisse
- + **Mai 2004** : mise en place de la première franchise en Allemagne.
A ce jour, ImmoSky et ses franchisés ont 40 négociateurs en Suisse.
- + **Septembre 2005** : ImmoSky signe un contrat avec Monsieur Jean-Claude TOUSSAINT dans le but d'implanter des franchises sur la France.
A ce jour, ImmoSky a ouvert 12 franchises en France sur 15 départements. ImmoSky et ses franchisés ont 45 négociateurs en France.
- + **Février 2006** : ImmoSky signe son premier contrat en France dans le département des Bouches du Rhône, franchise qui ouvre le 15/05/2006.

La Franchise ImmoSky 31 ouvre le 04/09/2006 et vend trois biens dans les quinze jours suivants son ouverture.

Les perspectives pour les cinq prochaines années, étant de s'installer sur les marchés immobiliers Italien, Autrichien, Espagnol et Portugais.

En conclusion, une croissance très rapide mais maîtrisée.



LE PROMOTEUR DU SECTEUR FRANCE

JEAN-CLAUDE TOUSSAINT
Marié trois enfants



« Je suis très fier d'avoir été choisi par ImmoSky pour organiser ce nouveau concept de franchise immobilière sur la France.

La nouveauté, une organisation informatique sans égal, l'originalité et la jeunesse du concept, le dynamisme, la mise à l'épreuve en Suisse et en Allemagne, autant d'éléments qui m'ont convaincu d'accepter sans retenue cette confiance et cette mission.

Ayant été, pendant 20 ans chef d'une entreprise de 25 salariés dans le domaine de l'organisation événementielle, ayant été pendant 15 ans en entreprise comme responsable comptable et financier. J'ai donc été confronté aux problèmes sociaux, économiques et financiers. Autant d'expériences qui me permettront d'être un conseiller, je l'espère, efficace.

Le but d'une éventuelle collaboration, c'est de mettre en place, dans un premier temps, dans votre département, un solide réseau immobilier. Je ferai en sorte que nos relations soient dans un rapport « **TRES GAGNANT-TRES GAGNANT** »

Je serai votre seul interlocuteur et je me ferai votre interprète pour résoudre l'ensemble de vos problèmes et pour faire évoluer le concept ImmoSky dans votre sens. Je ferai également en sorte que vous puissiez rapidement maîtriser l'outil de travail que nous mettrons à votre disposition ».

Pour pérenniser le réseau en France, mon fils FLORENT, titulaire d'une maîtrise en force de vente et marketing, rejoint peu à peu la structure ImmoSky France. Il est également responsable de l'agence ImmoSky 02.

CONTACT

Monsieur Jean-Claude TOUSSAINT
4, Rue du Village
02200 BUZANCY

Tel. 03 23 74 27 63
Mob. 06 70 58 60 84
Fax 03 23 55 56 71
Mail jean-claude.toussaint@immosky.fr

SITE

www.franchise-immobiliere-immosky.fr



LES FRANCHISES ACTUELLES IMMOSKY

+ LES FRANCHISES ACTUELLES EN SUISSE

- BERN GMBH
- GRAUBUNDEN
- OSTSCHWEIZ
- NORDWESTSCHWEIZ
- SUISSE ROMANDE
- TG/SH
- TICINO
- ZURICH

+ LES FRANCHISES ACTUELLES EN ALLEMAGNE

- BADEN-WURTTENBERG
- BAYERN
- BERLIN
- BRANDENBURG
- NORD
- NORDWEST
- SACHSEN

+ LES FRANCHISES AU 31.01.2009 en France.

Franchises en fonctionnement :

- ImmoSky 13
- ImmoSky 31
- ImmoSky 02
- ImmoSky 26 et 07
- ImmoSky 40
- ImmoSky 93 et 75
- ImmoSky 14
- ImmoSky 57
- ImmoSky 59
- ImmoSky 83
- ImmoSky 87
- ImmoSky 77
- ImmoSky 81
- ImmoSky 82

- Premier semestre 2010 sont programmées les ouvertures d'immoSky 64, d'ImmoSky 06, d'ImmoSky 38, d'ImmoSky 29/56

Vous trouverez les coordonnées de ces franchisés sur www.immosky.fr



LE SYSTEME INFORMATIQUE « IMMETIX »

L'une des grandes forces d'ImmoSky c'est son organisation informatique qui va permettre au franchisé de **gérer dans les meilleures conditions** son affaire et de gérer le rapprochement de l'offre et de la demande.

Ce système permet entre autre de :

- Lister l'ensemble des biens.
- Gérer les rendez-vous.
- Lister les différentes tâches à effectuer.
- Avoir accès à la liste des acheteurs potentiels.
- Pouvoir consulter les descriptifs et photos de chaque bien.
- Pouvoir rapprocher les offres aux demandes.
- Pouvoir rapprocher les demandes aux offres
- Imprimer les documents nécessaires suivant les besoins.
- Consulter le chiffre d'affaires de chacun, du global, du probable.
- Se reposer sur des statistiques pour prévoir l'avenir.
- Consulter l'ensemble des biens proposés sur tout le réseau ImmoSky.
- Vérifier le travail de chacun des négociateurs.
- Communiquer en interne et en externe.
- Et bien sûr, travailler en temps réel.

Une nouvelle version de ce logiciel (IMMETIX), plus élaboré, sera à la disposition de nos franchisés en 2011.



LES INVESTISSEMENTS

Comme nous l'avons expliqué, l'organisation ImmoSky, ne nécessite pas l'acquisition d'un pas de porte.

Les seuls investissements à prévoir sont :

- un ordinateur portable
- un téléphone portable
- un GPS
- un appareil photo numérique
- un télémètre, une boussole
- un bon stylo pour la signature des contrats !

Soit suivant ce que vous possédez déjà **de 1000 à 2000€**
En outre prévoir les documents de départ pour environ **1 500 €**

+ Besoins de départ

- Investissement : 3 000 à 4 000 €
- Droit d'entrée : 5 000 à 8 000 € (suivant les départements)
- Fonds de roulement : 10 000 à 15 000 € (ce point est essentiel)
- Formation générale : 3 000 €
- Frais divers : 3 000 à 5 000 €

Soit au total : 24 000 à 35 000 €

Il nous semble important également de vous signaler que vos premiers encaissements seront effectués après 6 mois de fonctionnement et que donc vous devez prévoir six mois de ressource personnelle.

On peut constater que l'investissement total est inférieure à une agence traditionnelle et en plus avec ImmoSky, vous n'avez **pas besoin de « pas de porte »** soit une économie de 60 à 150 000 €.

N'oubliez surtout pas non plus que VOUS BENEFICIEZ DE L'EXCLUSIVITE SUR UN **SECTEUR D'AU MINIMUM 300 000 HABITANTS.**

IMMOSKY DEMANDE L'INVESTISSEMENT, DANS LE DOMAINE, LE MOINS IMPORTANT DU MARCHÉ POUR UN POTENTIEL DE C.A. SANS EGAL SUR LE MARCHÉ.



LES CONDITIONS FINANCIERES DE LA FRANCHISE

- + **DROIT D'ENTREE** : DE 5 000 A 8 000 € suivant la zone contractuelle choisie.
- + **REDEVANCE MENSUELLE** : 11% HT du montant H.T. des commissions sur ventes encaissées.
- + **ANNONCES INTERNET** : 0 les trois premiers mois de fonctionnement et environ 400 € pour un portefeuille de 70 biens ensuite.
- + **RENDEZ VOUS PRIS PAR LE CENTRE D'APPEL** : 400€/mois par négociateur. A l'ouverture 20 rendez vous sont offerts.
- + **FORMATION GENERALE AU METIER** : 3000 € H.T hors frais de déplacement et d'hébergement, pour 2 semaines de formation.
- + **NOS SITES PARTENAIRES ACTUELS** :
 - SITIMMO
 - 123 IMMO
 - ACHETERLOUER
 - AVENDREALOUER
 - EXPLORIMMO
 - LESITEIMMOBILIER
 - LOGICIMMO
 - REFLEXIMMO
 - SELOGER
 - IMMOSTREET



CONCLUSIONS

L'investissement pour une franchise ImmoSky est de l'ordre de 25 à 35 000€ avec le droit d'entrée, la formation, les investissements et le fonds de roulement.

+ Il est nécessaire de bien réfléchir avant de s'engager définitivement

Outre le problème de financement il est obligatoire également de remplir les conditions pour **obtenir la carte professionnelle** d'agent immobilier (Bac + 3 dans un domaine économique, juridique ou commercial). Toutefois sachez qu'il existe à ce sujet des solutions assez rapides pour la Validation des Acquis et de votre Expérience.

Enfin il est bien évident que le franchisé devra avoir des capacités certaines de **gestion** d'une entreprise et de ses nombreux salariés, devra avoir une **santé** et une **disponibilité** importante surtout dans la période de lancement, devra avoir **des prédispositions commerciales importantes**.

En effet le franchisé ImmoSky sera un négociateur lors de sa première année d'activité mais deviendra ensuite un gestionnaire de son entreprise et de ses salariés. Son but premier sera de développer son activité et de gérer 10, 15, salariés.

Si vous êtes bien conscients de tous ces problèmes et que vous pensez pouvoir les résoudre, les résultats seront à la hauteur de ces différents investissements et vous ne pourrez que vous féliciter des bénéfices qui en résulteront.

La méthode ImmoSky s'inscrit dans l'inévitable **modernité** et ainsi assure le présent mais aussi le futur. En effet, nul ne peut, en 2010, ignorer la place qui a été prise par le commerce sur **Internet** et nul ne peut nier que cette place sera de plus en plus importante dans les prochaines années.

Nous ne prétendons pas être les sauveurs de la profession mais nous avons la conviction qu'une remise en cause sérieuse est nécessaire dans le métier. Nous prétendons passer au-delà des discours pour aller aux actes :

- **c'est bien de dire** qu'il y a trop d'agence mais c'est mieux d'en ouvrir 8 que 200.
- **C'est bien de dire** qu'il faut moderniser le métier mais comment ?
- **C'est bien de faire** de la publicité à la télévision mais au bénéfice de qui et avec l'argent de qui ?
- **C'est bien de dire** aux franchisés qu'ils réaliseront 250 à 300 000 € la première année mais combien atteignent ces objectifs ?
- **C'est bien de dire** que l'immobilier est surestimé de 20% mais pourquoi faire croire aux vendeurs qu'ils peuvent mettre en vente 20% plus cher, uniquement pour prendre des mandats ?
- **C'est bien de dire** que l'on informera régulièrement les vendeurs mais c'est mieux de le faire.



- **C'est bien de dire** que tout ira mieux demain en appliquant les recettes d'hier.
- **C'est bien de dire** que la vente immobilière est une affaire de proximité pour justifier la vente de très nombreuses agences.

« Je ne sais pas si c'est bien de dire tout cela mais je sais que se serait mal de ne pas le dire et encore plus mal de faire comme tout le monde sans proposer autre chose. »

Nous revendiquons nos différences

Nous espérons vivement vous avoir fourni les éléments nécessaires à votre début de réflexion et que nous pourrions mettre en place une solide collaboration.

Il ne vous reste qu'une seule chose à faire, **comparer** toutes les offres et vous verrez que notre concept est **totallement différent** mais, pas pour autant, plus onéreux surtout en comparaison des services rendus et des probabilités de gains.

Merci d'avance de nous tenir au courant sur la suite que vous pensez donner à votre projet et ceci quelle que soit votre réponse.

N'hésitez pas à nous solliciter pour tous renseignements complémentaires, ou, si vous le jugez utile, pour un prochain rendez-vous à votre convenance.

ImmoSky FRANCE



FONCTIONNEMENT IMMOSKY

Centre d'appels (Suisse)

Envois de RDV aux franchisés
Le franchisé confirme le RDV par tel



RDV mandat (chez le client vendeur)

Prise de renseignements sur le bien
Prise de photos
Signature du mandat de vente



Retour au bureau

Saisie des données recueillies (données client vendeur + données bien à vendre)
Sauvegarde dans le système Immetix
Envoi du mandat en Suisse
Insertion du bien sur Internet par la Suisse



Demande de renseignement via les sites internet par un prospect acheteur



Le prospect se déplace à l'agence

Définition des attentes
Saisie dans le système
Rapprochement attentes acheteur/biens en portefeuille
Remise de fiches descriptives des biens ciblés

Le prospect ne se déplace pas à l'agence

Définition des attentes (par tel ou par mail)
Saisie dans le système
Rapprochement attentes acheteur/biens en portefeuille
Envoi de fichiers PDF par mail pour les biens correspondants



Visite d'un bien avec le prospect acheteur

Départ de l'agence avec le prospect
Visite du bien
Retour à l'agence si possible





Le prospect est intéressé par l'un des biens visités

Signature d'un compromis de vente (si OK sur le prix) ou d'une offre d'achat (si pas OK sur le prix)



Le prospect n'est pas intéressé par les biens visités

Redéfinition des attentes et des priorités
Proposition de nouveaux biens correspondants

(Cette tâche peut s'effectuer sur le lieu de la visite)



Après chaque visite

Envoi d'un compte rendu au client vendeur
Relance du prospect acheteur

