



Dossier de presse

MAJ
03/11/2010
TB

LE SERVICE FINANCIER
CREDIT IMMOBILIER-ASSURANCE DE PRET
INTEGRE CHEZ LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

« Le soulèvement
des Professionnels de l'Immobilier »
Fox Crédit Pro v-11.5



BELGHAZI Tayeb
2 rue André Messenger
66000 perpignan
Tel. : 04 68 800 700
Port. : 06 05 421 421
Courriel. : franchise@immofinances.net



Sommaire

Un concept innovant	Fiche 1
Les 6 piliers du concept	Fiche 2
L'histoire d'ImmoFinances.net	Fiche 3
Le marché du courtage en « crédit immo »	Fiche 4
Les objectifs de développement	Fiche 5
Le franchiseur	Fiche 6
Les franchisés	Fiche 7
L'implantation	Fiche 8
Les dates, chiffres et mots clés	Fiche 9



Un concept innovant

Un concept de courtage en crédit immobilier qui révolutionne le marché du courtage classique : LE SERVICE FINANCIER CREDIT IMMOBILIER-ASSURANCE DE PRET INTEGRE CHEZ LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER IMMOFINANCES.NET

Immoфинances.net propose au candidat à la propriété :

Un concept haut de gamme : Immoфинances.net a sélectionné des établissements bancaires, d'assurances de grande notoriété.

Un concept accessible au plus grand nombre : Immoфинances.net souhaite démocratiser l'accès au crédit, chaque client doit pouvoir recevoir des offres de prêts qui correspondent à leurs attentes et à leur situation.

Une offre claire : des conditions et un service de courtage avantageux, **100 % gratuit sans honoraire pour le crédit immobilier des particuliers**, clairement affichés.

Un premier accord précis et détaillé réalisé en moins de 48 heures grâce à notre concept à la pointe. Les réponses de crédit sont remises au client après acceptation de son mandat d'étude, ce qui lui permet d'assurer la réalisation de sa transaction.

Un conseil de spécialiste, au service de l'agent immobilier afin d'optimiser les transactions immobilières. Ce conseil essentiel : qualité, rapidité, fonctionnalité et coût, confirmera la vente auprès du vendeur et du notaire et ainsi *renforcera le service client*.

Un outil innovant, pertinent, répondant en tous points au concept : le progiciel Fox Crédit Pro version 11.5, qui permet :

- De saisir la recommandation par les partenaires professionnels de l'immobilier.
- De basculer le prospect dans la liste des clients à suivre dont le suivi sera renseigné par le franchisé au niveau des résultats obtenus auprès des banques et assurances.
- De générer diverses impressions :
 - o l'attestation de dépôt de dossier
 - o la liste récapitulative des pièces nécessaires à l'élaboration du dossier destiné à la banque retenue par le client.
 - o Le mandat d'étude du client particulier
 - o Le mandat d'étude du client professionnel **payant**
 - o Le formulaire de crédit destiné aux banques.
 - o Le suivi des résultats obtenus destiné au client, partenaires professionnels de l'immobilier, notaires...
 - o L'accusé de réception du dossier enregistré est envoyé au client.





- o La notice de parrainage au principe d'immofinances.net
- o Les contrats d'apporteurs d'affaires des professionnels de l'immobilier
- o Les contrats de pré-franchises et DIP
- o Les contrats de franchise
- o La facture de commissions aux banques
- o La facture de commissions lors du « mandat pro » aux clients professionnels
- o La facture de rétrocession de commission destinée aux franchisés
- o La liste des secteurs par franchisés
- o Diverses statistiques
- o La création d'incentives pour vos partenaires.
- o Un module de création « validé par avocat » de SCI en 2 minutes
- o Un module fiscalité pour renseigner vos clients sur les dispositifs de défiscalisation.
- o Un module de formation vidéo.

Et un ensemble de module de gestion utile pour une gestion rigoureuse des dossiers.

Le produit au cœur du marché

« Nous avons bien étudié ce qui s'installe en France », explique Tayeb Belghazi, Fondateur d'Immofinances.net. « **La banalité du courtage du crédit immobilier nous a conduit à créer le concept de courtage en crédit immobilier plus** » basé sur le respect des attentes du client, du professionnel de l'immobilier et du marché du courtage en crédit immobilier. Nous avons conclu des conventions avec les plus grands établissements bancaires, financiers. Un large choix de solutions permet à chacun de trouver son bonheur **et de gagner beaucoup de temps pour le client, les banques et les professionnels de l'immobiliers** »

Une formule clés en main « tout compris » et 100 % gratuit sans honoraire *

La philosophie d'Immofinances.net est de permettre aux clients d'acheter un bien immobilier, adaptée à leur capacité d'endettement, tout en restant dans leur budget psychologique. Immofinances.net a donc conçu pour ses partenaires « professionnels de l'immobilier » une formule « tout compris »

- Prise en charge du client, 100% gratuit
- Information transversale du suivi du dossier client
- Facturation des banques et des établissements financiers de la commission en tant qu'apporteur d'affaires
- Partage de la commission avec le partenaire immobilier.



A l'instar du courtier en crédit immobilier « classique », le concept Immofinances.net est clairement affiché chez ses partenaires dans leurs agences. Chaque demande de crédit est chiffrée, analysée et validée pour soumission aux banques et établissements financiers.

Le crédit immobilier moyen chez Immofinances.net est d'environ 150 000 €, la commission rémunérant le travail d'ImmoFinances.net est de 1% soit 1 500 € dont les 2/3 reviennent au global et en moyenne au franchisé Immofinances.net. Les autres centres de profit viennent renforcer les comptes d'exploitations du franchisé sans rétrocession aux apporteurs d'affaires ni au franchiseur.

Le client au cœur des préoccupations d'ImmoFinances.net

Respecter les attentes des clients, leur proposer des conseils de spécialistes,
Les quatre points clés du concept immofinances.net sont :

- Conditions de financement et d'assurances de prêt
- Budget d'endettement
- Service de courtage en crédit immobilier :
 - **100 % gratuit sans honoraire* pour le client particulier****
Sauf :
 - rachat de crédits (immo+conso, conso)
 - crédits professionnels
 - crédits rémérés
- Délai de réponse 48 H



** (résidence principale, résidence secondaire, 1 investissement locatif)



Les 6 piliers du concept

1. Qualité, service et coût

Immofinances.net a sélectionné les meilleurs partenaires banques et assurances et a négocié avec eux les meilleures conditions.

Immofinances.net offre ainsi à ses clients le service de très haute qualité, à un coût très compétitif. **100 % gratuit sans honoraire sauf crédits professionnels.**

Tous les dossiers font l'objet d'un suivi très rigoureux pour assurer à chaque client un service optimal. (Entretien physique ou téléphonique)

2. Conseils de spécialistes

Les conseillers Immofinances.net sont des professionnels spécialisés dans leur secteur. Ils aident, orientent et conseillent les clients selon leurs besoins, leurs envies et leur budget.

Un projet net, précis et détaillé est réalisé en 20 minutes grâce au **progiciel Fox Crédit Pro** pour une demande de crédit concrète du projet immobilier.

3. Communication homogène et soutenue

La politique de communication d'Immofinances.net est volontairement intensive auprès des réseaux d'agents immobiliers et indépendants permettant ainsi à l'enseigne de se différencier et de se distinguer de la concurrence. La stratégie de communication adoptée est clairement définie et déclinée selon un plan d'actions percutant :

Immofinances.net partenaire du professionnel de l'immobilier.

4. Informatique performant : FOX CREDIT PRO Version 11.5

Les franchisés Immofinances.net sont équipés d'outils informatiques très performants, spécialement développés pour s'adapter au concept de prise en charge Immofinances.net.

Le système informatique permet :

- d'optimiser les demandes de crédit auprès des banques et établissements de crédit

Faire le tour des banques en une seule fois

- de suivre au plus près le dossier, son évolution, et d'informer le client, son agent immobilier et son notaire

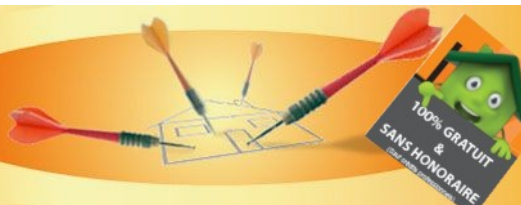
Communication transversale ultra rapide écrite

- de lever la clause suspensive de prêt, confirmer la transaction,
- de connaître la marge commerciale réalisée sur chacun des dossiers acceptés.

5. Formation à « la culture d'entreprise Immofinances.net »

Les partenaires professionnels de l'immobilier sont formés à notre technique de prise en charge propre au concept Immofinances.net.





ImmoFinances.net prône la transparence vis-à-vis de ses partenaires professionnels de l'immobilier et de ses clients. Les formations ImmoFinances.net, très respectueuses des attentes des clients, s'inscrivent totalement dans cette philosophie. Elles permettent ainsi de simplifier les transactions et les échanges entre le conseiller ImmoFinances.net et le client. **Notre charte de confiance...**

NOTRE CREDO ...

« **Le conseil, comme un supplément d'âme...** » : Accompagner le futur propriétaire dans le choix de l'assurance et du crédit immobilier, c'est le principe premier qui régit l'ensemble de nos prestations et atteste de notre objectivité vis-à-vis du client

« **Un allié en toute indépendance** » : ImmoFinances est un service indépendant de toute banque ou établissement de crédit ou d'assurance. Les conseils et les informations doivent être des réponses pertinentes à des attentes bien définies. Les points forts et points faibles commerciaux de telles ou telles banques seront expliqués

« **Le principe de gratuité** » : Nous c'est sans honoraires. L'utilisation de la formule ImmoFinances.net est entièrement gratuite (en dehors du coût de la connexion) pour l'Internaute et ne l'engage à rien : il reçoit des propositions de nos partenaires qu'il est libre d'accepter ou non

« **Le gratuit n'exclut pas la qualité** » : nous apportons un soin tout particulier à la qualité de nos prestations, gage de notre sérieux et de nos compétences. Cette préoccupation est constante de notre part et toutes vos suggestions en la matière seront accueillies et étudiées avec le plus vif intérêt.

NOTRE ENGAGEMENT...

La réactivité : ImmoFinances.net s'engage à répondre dans les 24h à la demande du client, crédit immobilier, assurance et assurance de prêt.

Le sérieux et la compétence : ImmoFinances.net doit être en mesure de garantir le sérieux de ses partenaires franchisés, leur compétence et leur capacité à traiter la demande du client dans les meilleurs délais.

Une transparence totale : ImmoFinances.net s'engage à communiquer au client via notre service internet ou tout autre moyen, le suivi de sa demande.





Le 6^{ème} pilier du concept ... suite

6. Réactivité – Adaptation aux besoins d'un environnement qui évolue très vite

Les partenaires professionnels de l'immobilier ont ainsi exprimé leurs attentes, ImmoFinances.net les a écouté et a pris des mesures afin d'adapter au mieux le concept.

Ainsi de nombreuses réponses ont été traduites par des moyens logistiques et informatiques générant les modules informatiques, **FOX CREDIT PRO** est devenu un progiciel **unique**.

Chaque module a un paramétrage propre au franchisé.

✚ A- Module Communication internet

- o Chaque professionnel de l'immobilier a la possibilité de faire figurer les 10 plus belles opportunités « **Affaire** » de son portefeuille de mandat de vente sur le site opportunités du moment. L'annonce publicitaire d'un bien est facturée 3 € ht à l'année sous forme d'abonnement annuel. Les 10 espaces sont en totale disponibilité et sont gérés directement par le professionnel qui s'est acquitté de 360 € ht pour l'année. La création, la modification et la suppression sont libres.

✚ B- Module Communication Vitrine

- o Pour les franchisés qui ont une vitrine, cette même communication internet est diffusée sur un grand écran avec des insertions publicitaires d'annonceurs liés au monde de l'immobilier (Banque, assurances, diagnostic...) La prestation est vendue 360 € ht par an.

✚ C- Module Animation Prescripteurs

- o En plus de la rétrocession de commission banque basée sur le partage, le professionnel de l'immobilier participe d'office à l'animation trimestriel mis en place par le franchisé dont les lots sont des gains en nature week-end relais château, repas grande table, chèques cadeauxC'est un coût pour le franchisé, les professionnels de l'immobilier et leurs collaborateurs peuvent participer.

✚ D- Module GBE (GESTION BASE ENTITE)

- o Chaque franchisé a un secteur attribué selon le territoire négocié avec le franchiseur. La clé de répartition est le code postal. Un fichier est généré par Fox Crédit Pro représentant les professionnels de l'immobilier sur son secteur. C'est la base initiale de prospection pour se constituer un réseau. GBE fait l'envoi de plaquettes commerciales aux nouveaux prospects au début de conquête. Ce module permet de suivre les performances de chaque partenaire immobilier. ImmoFinances.net a voulu se doter d'un outil simple, facile et efficace pour alimenter le portefeuille de chaque franchisé.



✚ F- Module Animation réseau Franchisés

- Dans chaque région un franchisé est nommé animateur réseau pour les franchisés de sa région dont il a la charge il se substituera au franchiseur en local pour répondre aux diverses attentes du réseau. Le franchiseur lui rétrocédera 7 % de la redevance de chaque franchisé de son groupe.

✚ G- Module Constitution SCI

- Lors de la saisie de la demande de crédit immobilier sur Fox Crédit Pro l'emprunteur et le co-emprunteur ont la possibilité via le franchisé de se faire remettre l'ensemble des formalités (statuts, déclaration de non condamnation certificat de dépôt de fonds, avis de publicité, etc ...) pour la constitution d'une SCI à 2 associés. L'ensemble des documents édités a été élaboré par un avocat en fonction qui supervise ce module. Le pack SCI est vendu 500 € ht, notre partenaire juridique a déjà été payé par le franchiseur. Les SCI à plus de 2 associés sont transmises automatiquement à notre partenaire juridique sans facturation du franchisé.

✚ H- Module Parrainage nouveau Franchisé

- Chaque franchisé peut et doit parrainer d'autres candidats à la franchise immofinances.net via ce module.
 - La gratification de celle nouvelle entrée est de 20 % des droits d'entrée payés par le nouvel entrant.
 - Une rétrocession de commission est versée au parrain sur la base de 10% de la redevance annuelle de son filleul payée par le franchiseur tant que le franchisé filleul exploite sa franchise.

✚ I- Module Club Partenaires

- Chaque prospect a la possibilité de recevoir des offres liées à son projet et avec son accord, nous pourrions le mettre en contact avec des professionnels du bâtiment (plombier, maçon, cuisiniste, carreleur...) afin de se voir proposer des offres de collaborations (devis) sans engagement aucun du client. La participation à ce club partenaire est de 500 € ht par an par corps de métier.

✚ J- Module Publicité – site internet franchisés

- Chaque franchisé a la possibilité de vendre des bandeaux publicitaires sur le site Immofinances.net, partie franchisé. (page franchisé, page entité, page administration entité et franchisé). Le bandeau peut être vendu seulement aux professionnels du monde de l'immobilier.

✚ K- Module Parrainage clients

- Le client immofinances.net peut accéder à son espace pour parrainer une de ses connaissances à notre concept pour proposer notre service de courtage en crédit immobilier et assurance de prêt...Il sera informé dès la conclusion de son dossier. **La carte ambassadeur Immofinances.net** et un chèque cadeau lui sera remis.

✚ L- Module Suivi dossier client par le client.

- Le client pourra prendre connaissance de son dossier sur le site immofinances.net, le modifier, afin d'informer le franchisé du changement apporté sur sa demande.



✚ **M- Module SITE personnalisé du franchisé.**

- Le franchisé pourra avoir son propre site intégré au site principal, nous aurons que le site global est son propre site complètement paramétré avec son logo, immofinances.net reste son moyen puissant de faire le métier dans les meilleures conditions.
- Aussi un nom de domaine personnel lui sera dédié de façon à ce qu'il ait une porte privée pour accéder à son espace personnel. Par exemple le franchisé de Narbonne aura un nom de domaine : **narbonne.immofinances.net**..... Nous arriverons sur sa page, sa photo etc etc...
- Pour finir le réseau immofinances.net aura autant de nom de domaine que de franchisé et son développement fera accroître son référencement sur internet.....augmentant ainsi la rentabilité de son centre de profit.

Accueil Partenaires

IMMOFINANCES.NET
LE MEILLEUR TAUX DE PRÊT EN UN SEUL CLIC

Crédit Immobilier
Assurance de Prêt
Restructuration

Opportunités d'achat Crazyimmo.fr
Conseil

100% GRATUIT & SANS HONORAIRE
(L.1417 04/10/1978) (L.1414/04/10/1978)

Structure

Espace personnel

✚ **N- Module RACHAT DE CREDIT.**

- Le franchisé pourra avoir un outil permettant de récapituler l'ensemble des engagements d'un prospect afin de générer une image rapide de synthèse de faisabilité de la restructuration de la dette. Son traitement est réalisé en interne par notre spécialiste sur Toulouse. Chacun des franchisés pourra déléguer ce point et recevoir en contrepartie 50 % de la commission rachat de crédit.

✚ **O- Module TARIFICATEUR assurance de prêt.**

- Le franchisé pourra avoir un outil permettant chiffrer son assurance de prêt ultra rapide avec possibilité d'éditer les demandes d'adhésion en ligne.

✚ **P- Module Application iphone et android.**

- Outil donnant le baromètre des taux, 4 simulateurs et prise de contact avec conduite du prospect selon le code postal saisi vers le franchisé.





L'histoire d'Immofinances.net

Décembre 2005

Tayeb Belghazi constate que les agents immobiliers sont les premiers acteurs dans la relation avec le candidat à la propriété, **plus de 50 % des transactions sont réalisées via un agent immobilier**. Le chiffre est beaucoup plus important si on ajoute les clients qui ont rencontré un agent immobilier et ont fini par acheter directement à un particulier, **30 % de plus**.

Ces mêmes professionnels de l'immobilier perdent la maîtrise du financement. (Naguère le client allait à sa banque ou à celle que lui recommandait son conseil immobilier), ainsi que l'information sur le suivi du dossier et la commission banque historique qui en découlait.

Le client est devenu plus volatile, il est plus informé, et est plus regardant à ses conditions de financement et d'assurance... ***c'est l'ère des courtiers et de l'internet***

Janvier 2006

Belghazi Tayeb est, alors conseiller en gestion de patrimoine dans le Groupe Générali, attentif il analyse les attentes de ses propres clients ayant qualité de professionnels de l'immobilier et **décide de réinventer**, cet accessoire à leur métier, le métier : **intermédiaire en opération bancaire**, simplifier l'accès au crédit dans les conditions que l'aurait fait un candidat à la propriété soucieux d'avoir les meilleures conditions de prêt. En effet, tout le monde doit pouvoir s'offrir un service de courtage personnalisé. Il est convaincu qu'il est possible de proposer qualité et conseils à un coût accessible : **100 % gratuit sans honoraire**. Il décide après des rencontres avec les banquiers les assureurs et les professionnels de l'immobilier de **réaliser le concept Immofinances.net en pensant déjà à un progiciel « Fox Crédit Pro »**.

Le progiciel d'Immofinances.net en est à sa phase primaire, nous en sommes à la version 9.5 avec des modules de plus en plus pointus. Après une période de test pendant 18 mois (avec 2 agences Orpi et 2 indépendants), le concept avec son progiciel a été présenté le 24/10/2007 à nos amis Conseil en Gestion de Patrimoine lors de la cérémonie 20 ème anniversaire du DES de gestion de patrimoine de Clermont Ferrand pour validation,... ***bon accueil, bonne idée***.

Chez nos franchisés Immofinances.net, le conseiller est un conseiller capable d'optimiser les Paramètres incontournables : qualité, conseil, conditions de prêt, transparence du discours. Il traite alors avec les plus grands établissements bancaires, financiers et assurances et passent avec eux des conventions, accords de distribution permettant de garantir aux acheteurs le meilleur rapport qualité/prix : **immofinances.net**





Février 2008 : Présentation et expérimentation du concept à d'autres professionnels de l'immobilier

Tayeb Belghazi exploite le concept à Perpignan à plein temps et le déploie sur son secteur, bon accueil et réalisation **sur l'exercice 2008 un chiffre d'affaire de 93 000 € et 70 dossiers facturés.**

Janvier 2009 : la mise en application de la duplication du concept :

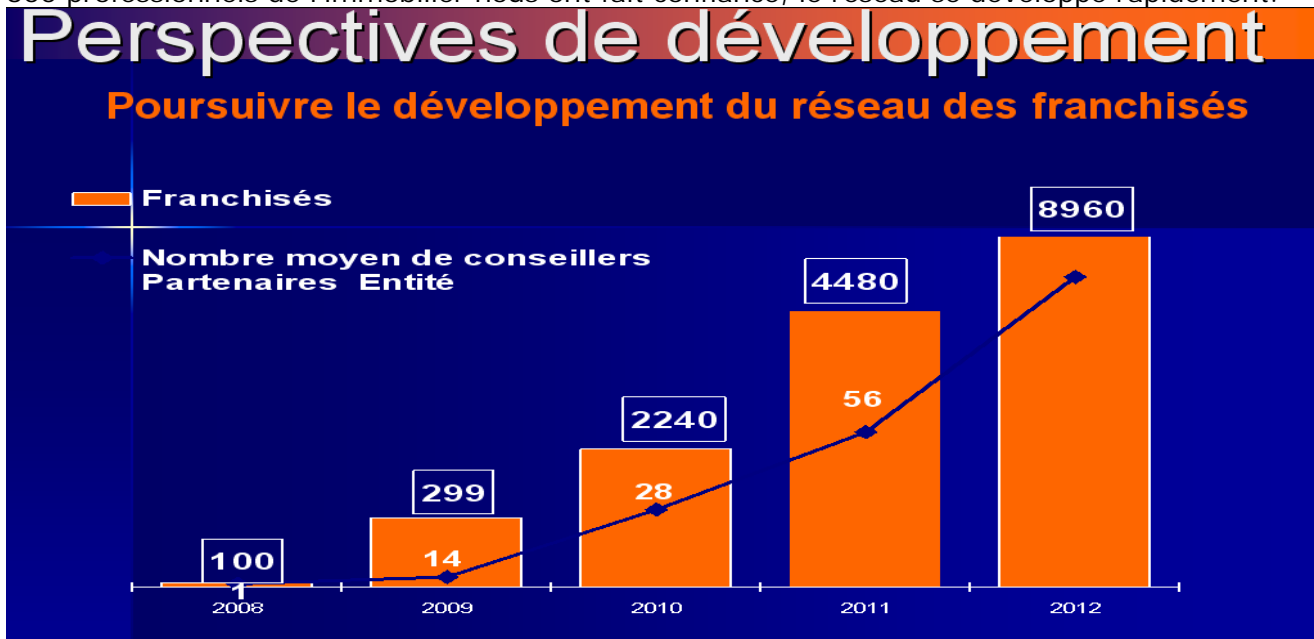
Dans son optique d'entreprendre et de faire du **courtage en crédit immobilier autrement**, Tayeb Belghazi prend le risque de transposer le concept de Perpignan vers d'autres villes pour donner naissance à **l'enseigne Immofinances.net**. Lyon accroche de suite son wagon....

Il choisit de s'appuyer sur les méthodes de la distribution moderne et ouvre **la franchise**.

Septembre 2009

14 entités travaillent avec le concept Immofinances.net **EN BETA TEST** .

4 candidats sont en période d'observation, Immofinances.net rencontre un franc succès auprès de la clientèle en général ainsi que les réseaux d'agences immobilières et indépendants 300 professionnels de l'immobilier nous ont fait confiance, le réseau se développe rapidement.



Immofinances.net en 2008 :	Immofinances.net en 2009 :	Immofinances.net en 2010 :
1 franchisé	4 franchisés	30 franchisés





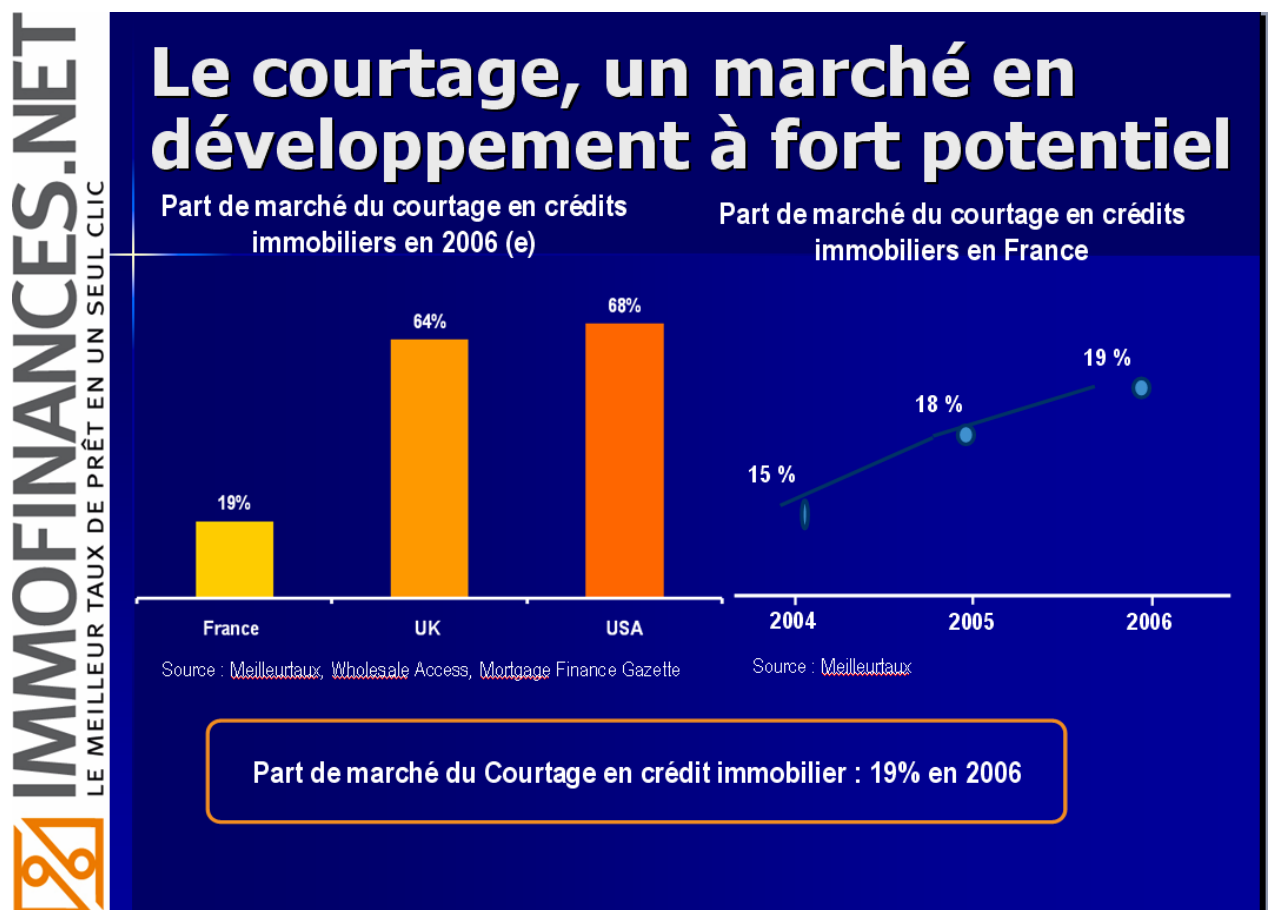
Le marché du courtage en crédit immobilier

Quelques chiffres :

Perspectives de développement du marché

Divers analystes s'accordent à dire que le courtage du marché du courtage en crédit immobilier en France en est qu'à son début. **Courtier en crédit : un métier au fort potentiel de développement**

La France a du retard sur les pays anglo-saxons et les Etats Unis, pays avec des taux de part de marché beaucoup plus forts, en France **20 % des emprunteurs sont prêts à utiliser les services d'un courtier.**





Flash spécial :

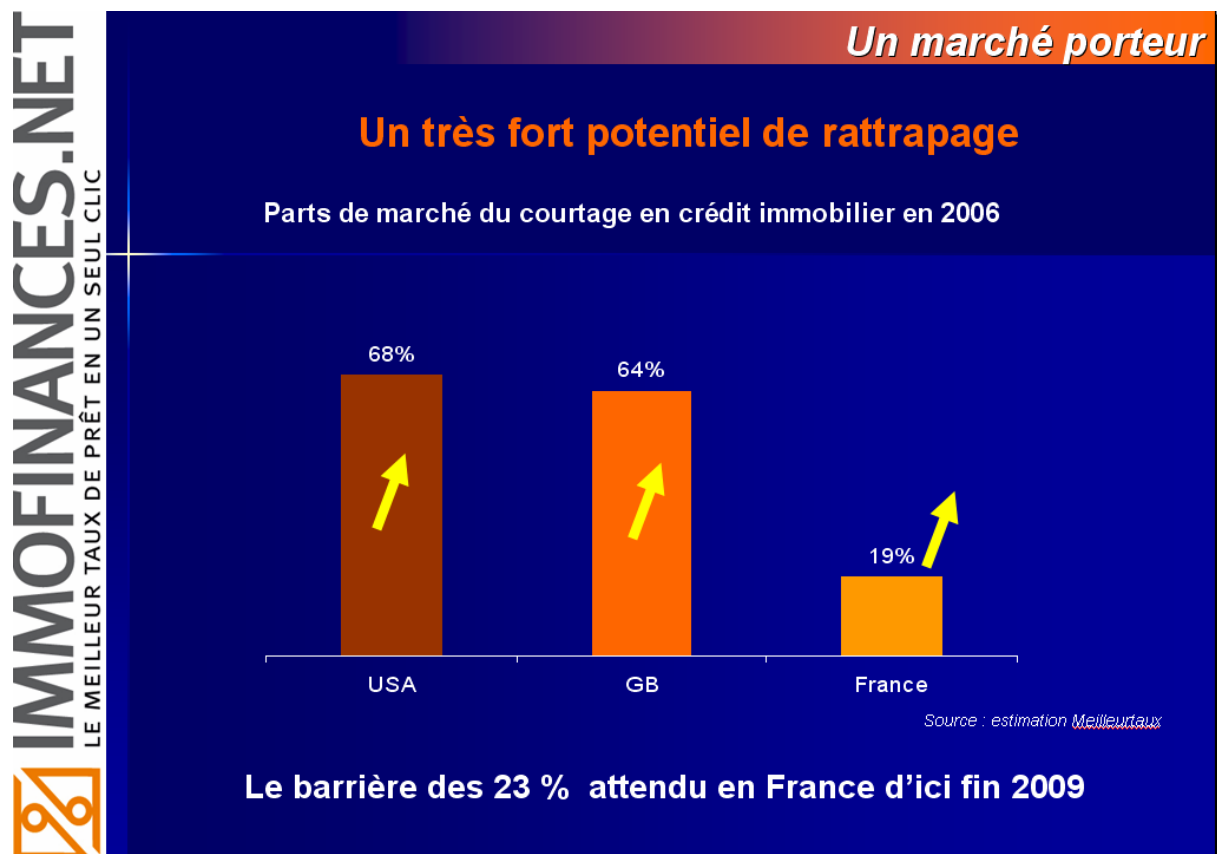
Chiffre du courtage en crédit immobilier du crédit agricole, le plus gros acteur sur le marché hexagonal en matière de crédit immobilier 35% du marché national.

D'après une étude interne du crédit agricole datant de 2009, la part des prescripteurs sur le crédit immobilier au crédit agricole se situe près de 22 % dont 33 % rien que pour les courtiers. **La part des courtiers s'accroît au détriment des professionnels de l'immobilier.**

Ce qui est vrai pour le crédit Agricole est certainement similaire chez les autres banques.

Immofinances.net s'inscrit dans une logique commerciale en appui des anciens prescripteurs des banques : « le soulèvement des professionnels de l'immobilier... »

Belghazi Tayeb





Les objectifs de développement

La volonté d'Immofinances.net

- Continuer d'évoluer dans le domaine du courtage en crédit immobilier ;
- être leader dans chaque ville où l'enseigne s'implante ;
- se distinguer par des avantages concurrentiels importants dans ses deux axes, en tant que distributeur de crédit immobilier et d'assurance de prêt ;

Immofinances.net, créateur de valeur

Immofinances.net souhaite accompagner la réussite de l'ensemble de ses interlocuteurs, qu'ils s'agissent de ses collaborateurs, de ses partenaires franchisés ou de ses partenaires professionnels de l'immobilier.

- **Immofinances.net accompagne les hommes par :**

- la transparence,
- la simplicité,
- le respect,
- l'écoute,
- la loyauté,
- la convivialité.

- **Immofinances.net accompagne l'entreprise avec :**

- la volonté de démocratiser le courtage en crédit immobilier (pas de petit dossier),
- un positionnement différenciateur et novateur,
- un progiciel de grande qualité, **Fox Crédit Pro 11.5**
- une politique marketing sur le coût, la transparence,
- un discours clair et positif,
- une communication directe.

- Le kit de communication en évolution ... sur Fox Crédit Pro**

- nouveautés : - cartes ambassadeur client
 - pancarte « financé par immofinances.net »
 - covering « affiche aimantées voitures »
 - image figurine maison complétant charte graphique

- **Immofinances.net accompagne la réussite financière par :**

- un investissement mesuré,
- un système économique maîtrisé,
- un retour sur investissement important à court terme (7 fois la mise).

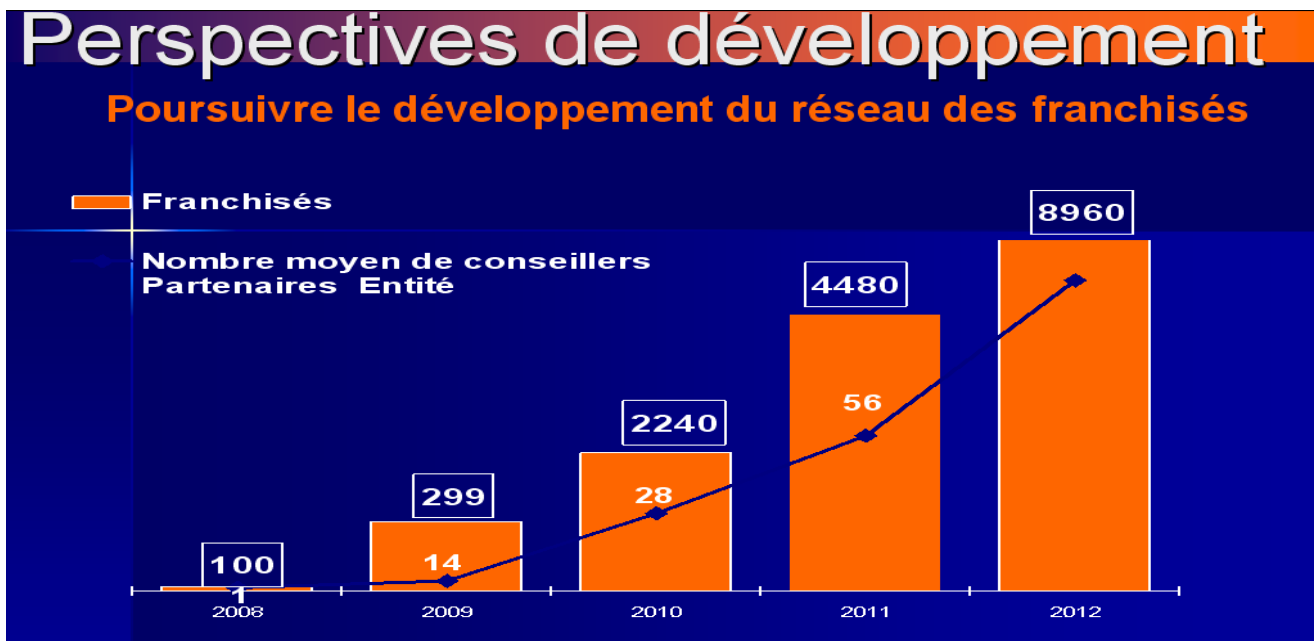


ImmoFinances.net veut grandir sans se renier

ImmoFinances.net souhaite recruter des franchisés qui partagent profondément les valeurs de l'entreprise. Ils formeront un noyau dur de franchisés qui seront acteurs du développement de la franchise ImmoFinances.net et seront les parrains des prochains arrivants.

L'objectif d'ouverture : Prévision d'évolution du réseau d'ImmoFinances.net en France

- 2008 : 1 franchisé
- 2009 : 14 franchisés (dont 10 en cours de validation)
- 2010 : 30 franchisés
- 2011 : 56 franchisés
- 2012 : 112 franchisés....





Le franchiseur

Toute l'équipe d'Immofinances.net met son savoir-faire au service de ses franchisés avant et pendant le lancement du franchisé puis tout au long de sa croissance. (vidéo conférence)

L'aide à la création

Dans son DIP, Immofinances.net fournit :

- un état du marché national ;
- des indications sur le marché local ;
- une méthode de réalisation d'une étude complète de marché local ;
- tous les documents conformes à la loi DOUBIN.

La formation

Formation théorique et pratique intensive :

- 1^{ère} étape : droit : constitution d'une société, démarches administratives...
- 2^{ème} étape : connaissance de l'entreprise, communication, management, progiciel, La formation est destinée exclusivement au franchisé, ce dernier la dispensera à la fois à un nouveau franchisé et à son personnel.

Une méthode pédagogique très performante a été mise au point par Immofinances.net pour que l'appropriation de la formation soit rapide. Les franchisés et leurs équipes sont opérationnels rapidement. Programme complet par thème sur **Fox Crédit Pro**

L'aide au lancement et le suivi

- aide à la prise de contact avec
Partenaires banques + assurances
Partenaires professionnels de l'immobilier, fichier de base prescripteurs
 - accompagnement du franchisé pendant la période d'installation de la structure,
 - formation du franchisé au lancement pendant environ 1 semaine,
- suivi intensif pendant 6 mois à partir de l'installation : assistance téléphonique,
 - une campagne de lancement efficace : démarchage direct

La communication





La communication ImmoFinances.net est variée et performante.

2 fois par mois, campagne newsletter permettant de garder le contact chez nos partenaires en plus des visites des franchisés.

Communication média : affichage, spots radio, encarts presse, relations-presse selon plan de communication du franchisé

Communication hors média : pages jaunes, distribution en boîtes aux lettres, selon plan de communication du franchisé

Prospectus, cartes de visite, plaquettes franchise, site Internet, ...

L'animation réseau

Visites bimestrielles chez les franchisés, commissions de travail, réunions régionales, convention, tout est mis en place pour que le dialogue entre franchiseur et franchisés soit riche et constructif dès la nomination d'un franchisé responsable région chargé de l'animation.



CLM FINANCES

Monsieur LAMOTTE Marc
TOUR SUISSE
1 BD VIVIER MERLE
69003 LYON
Tél: 0000000000
Mobile: 06 84 98 62 87
Fax: 0000000000
Courriel: marc.lamotte@immofinances.net



PFA FINANCES

Monsieur FAURE PASCAL
10 BIS, ALLEE DE LA COMBE
LE BOIS DIEU
69380 LISSIEU
Tél: 0000000000
Mobile: 06 27 16 63 29
Fax: 0000000000
Courriel: pascal.faure@immofinances.net



PHG FINANCES

Monsieur GUINAMARD PHILIPPE
8 CHEMIN NEUF
69660 COLLONGES AU MONT D'OR
Tél: 09 79 62 99 92
Mobile: 06 09 41 16 10
Fax: 09 79 62 99 92
Courriel: ph.guinamard@immofinances.net



Les franchisés

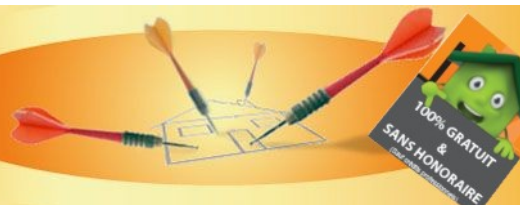
Profil type du franchisé Immofinances.net

Le franchisé Immofinances.net est un chef d'entreprise **passionné**, aussi bien **manager** que **commercial**. Autonome, mais pas individualiste, il a envie de participer à la vie du réseau. Il sait maintenir l'intérêt et l'enthousiasme de son réseau par son implication local et son animation permanente.

Il a entre 30 et 45 ans environ.

Il peut être issu d'horizons variés, pas nécessairement du milieu du courtage en crédit immobilier.

Droit d'entrée :	10 000 € HT
Formation :	2 000 €HT (forfait pour 3 personnes)
Investissement global :	Environ 5 000 €(formation + kit de communication + 2000 €acompte sur D.E)
Apport personnel :	5 000 €
Surface :	le concept peut se mettre en place sans local, mais peut être envisagé
Zone d'implantation :	centre ville selon implantation des prescripteurs via les codes postaux
Redevance d'exploitation :	5 % du CA HT (base crédits, rachat de crédits, crédits rémunérés) 0 % du CA HT pour la communication 0 % du CA HT pour les autres centres de profits (assurance de prêt, assistance SCI, publicité site, club partenaire, etc...)
Maintenance et assistance informatique	50 €HT par mois
Durée du contrat de franchise :	3 ans, renouvelable sans droit à nouveau
CA annuel moyen après 2 ans :	80000 à 200 000 €
Aide au Financement Franchise	formule crédit franchiseur



L'implantation

Pas d'implantation précise, le franchisé travaille selon le réseau mis en place, le local n'est pas indispensable.

Affecter ou désaffecter un secteur géographique a un franchisé

Ecran Franchiseur

Paramétrages

Consultations

Animation réseau

Contrats

Gestion

Editions

Accueil Admin.

Deconnexion

Franchisés

Codes Postaux

DC-FINANCE

34

Seul le franchisé sélectionné dans la liste peut être désaffecté.

Code postal	Ville	Nb de prospects	Franchisés	Observations
<input type="checkbox"/> 34000	MONTPELLIER	921	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34070	MONTPELLIER	96	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34080	MONTPELLIER	72	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34090	MONTPELLIER	87	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34110	FRONTIGNAN	63	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34120	PEZENAS	78	DC-FINANCE	Affecté
<input type="checkbox"/> 34130	LANSARGUES	105	MP FINANCES	Affecté
<input type="checkbox"/> 34140	MEZE	51	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34150	MONTPEYROUX	33	DC-FINANCE	Affecté
<input type="checkbox"/> 34160	CASTRIES	63	MP FINANCES	Affecté
<input type="checkbox"/> 34170	CASTELNAU LE LEZ	93	MP FINANCES	Affecté
<input type="checkbox"/> 34184	MONTPELLIER	3	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34190	GANGES	27	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34200	SETE	192	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34210	OLONZAC	12	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34220	SAINT PONS DE THOMIERES	18	Non affecté	Libre
<input type="checkbox"/> 34230	PAULHAN	15	DC-FINANCE	Affecté
<input type="checkbox"/> 34240	LAMALOU LES BAINS	9	Non affecté	Libre





Les dates, chiffres et mots clés

Les dates clés

Décembre 2005

Tayeb Belghazi constate que les agents immobiliers sont les premiers acteurs dans la relation avec le candidat à la propriété, plus de 50 % des transactions sont réalisées via un agent immobilier, le chiffre est beaucoup plus important si on ajoute les clients qui ont rencontré un agent immobilier et ont fini par acheter directement à un particulier, environ 80 %.

Janvier 2006

Belghazi Tayeb décide après des rencontres avec les banquiers les assureurs et les professionnels de l'immobilier de **réaliser le concept Immofinances.net**.

Octobre 2007

Le progiciel Immofinances.net Fox Crédit Pro est à sa phase primaire, nous sommes à la version 9.5 avec des modules de plus en plus pointus. **Après une période de test pendant 18 mois (2 agences Orpi et 2 indépendants)** le concept avec son progiciel a été présenté le 24/10/2007 au 20^{ème} anniversaire du DES de gestion de patrimoine Clermont Ferrand pour validation.

Février 2008 : Présentation et expérimentation du concept à d'autres professionnels de l'immobilier

Janvier 2009 : la mise en application de la duplication du concept :

Septembre 2009

14 entités travaillent avec le concept Immofinances.net.

4 candidats sont en période d'observation, Immofinances.net rencontre un franc succès auprès de la clientèle en général et les réseaux nationaux d'agences immobilières et indépendants.

Les chiffres clés

Immofinances.net en 2008 :	Immofinances.net en 2009 :	Immofinances.net en 2010 :
1 franchisé	14 franchisés	30 franchisés

Et notre travail continue en passant par vous et d'autres encore.....

