

« Le déclic... CECLIC Immobilier » **Une nouvelle Enseigne à suivre...**

Malgré la crise, les prix de l'Immobilier ne cessent de grimper, voir flamber sur toutes les grandes agglomérations françaises et en particulier sur nos côtes. Acheteurs et Vendeurs sont en recherche de professionnels pour les accompagner dans leur projet et défendre au mieux leurs intérêts réciproques.

De par leur omniprésence sur le terrain, les Agents Immobiliers s'avèrent, plus encore que les Notaires, des intervenants de poids. Pourtant, face aux excès de certaines Agences Immobilières quant aux honoraires qu'elles pratiquent (de 7 % à 11 % en général du prix de vente) nombreux sont les Particuliers qui essaient d'éviter de « passer » par une Agence Immobilière et ainsi économiser jusqu'à 10 % du prix de leur acquisition d'autant que la qualité de la prestation apportée par certains Agents Immobiliers n'est pas toujours au niveau d'exigence d'Acheteurs et Vendeurs. Ainsi, depuis plusieurs années, se développe la transaction immobilière de Particulier à Particulier soutenue par une importante offre de sites de mise en relation gratuits. Faute d'interlocuteurs professionnels reconnus pratiquant des honoraires acceptables, aujourd'hui, plus d'une transaction immobilière sur deux se réalise de « Particulier à Particulier ».

Fort de ce constat, notre Manager-Développeur du jour, Luc Martin a décidé de développer un nouveau concept d'Agences Immobilières en ligne, pratiquant des honoraires réduits de 2 % TTC sur le prix de vente, CECLIC Immobilier.

CSF: « Après plus de 20 ans d'expérience comme Manager-Développeur de Réseaux dont huit comme Agent Immobilier à votre compte, pourquoi cet intérêt à développer un Réseau d'Agences plutôt que de continuer à exploiter votre propre Agence dont les résultats peuvent faire pâler bon nombre d'Agents Immobiliers Indépendants ou affiliés à un Réseau ? »

Luc Martin : « *Le monde change, ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera plus demain... Aussi rentable soit-elle, une Agence Immobilière traditionnelle n'a plus d'avenir. Acheteurs et Vendeurs immobiliers vivent avec leur temps, organisent leurs recherches autour d'outils modernes en particulier Internet et veulent être rassurés dans le choix de confiance qu'ils peuvent accorder à un Professionnel pour les accompagner dans leur projet, encore faut-il que les prestations offertes soient à la hauteur des exigences de chacun et ce à un prix raisonnable. Quel que soit le domaine, vous et moi préférons « passer » par un professionnel si son prix est justifiable et qu'il est raisonnable. Le professionnalisme se reconnaît aussi par l'appartenance à une structure reconnue d'où l'idée et la nécessité de Réseau pour qu'Acheteurs et Vendeurs reconnaissent « leur » Agence Immobilière à Nantes, Strasbourg, Nice... »*

CSF: « Depuis 2003 et surtout 2005 d'autres Réseaux d'Agences Immobilières en ligne, ne travaillant que par Internet, se sont développés, certains même pratiquant des frais réduits, quelles différences avec votre projet ? »

Luc Martin : « *Permettez-moi tout d'abord de revenir sur ce concept d'Agences Immobilières en ligne. De ma propre expérience, au fur et à mesure des années, j'ai constaté qu'Acheteurs et Vendeurs se déplaçaient de moins en moins en Agence pour privilégier une recherche à partir d'Internet, éventuellement de supports papier. Ces derniers*

mois se sont 95 % des contacts via le web qui caractérise l'évolution de la recherche immobilière. Le coût de fonctionnement d'un bureau pignon sur rue ne se justifie plus et permet de faire profiter à Acheteur et Vendeur d'économies drastiques répercutables sur les honoraires, ceci pour vous expliquer pourquoi un réseau d'Agences en ligne sans vitrine en tout cas sur rue.

En ce qui concerne « nos différences » avec les réseaux Web Immobilier existants, elles sont nombreuses et marquent notre identité. Tout d'abord, de l'intégralité des intervenants sur ce marché, je ne connais aucun de mes concurrents comme ayant exercé à son propre compte l'activité d'Agent Immobilier.

Avant de donner des conseils, je les ai expérimentés.

Avoir un concept c'est bien, avoir pris le temps de l'expérimenté au quotidien comme Entrepreneur gestionnaire du quotidien d'une PME permet d'appréhender ses capacités de reproduction mais aussi d'évolution, tout ceci inscrit dans la réalité de « tous les jours ».

Mon objectif est avant tout de faire partager mes connaissances et mon expérience à un ensemble d'Entrepreneurs indépendants. Le concept novateur de CECLIC Immobilier n'a jamais été égalé jusqu'à maintenant. Outre les frais de nos Agences affichés sur tous nos supports de communication à 2 % TTC, nous nous engageons sur « l'Efficacité », « le Prix », « la Qualité », « le Proximité », principes qui nous semblent ordonnés par priorité. »

CSF : « Ces principes n'ont rien de bien novateurs et nombreux sont les Agents Immobiliers qui communiquent autour de ces engagements. »

Luc Martin : « Engagements comme vous dites, mais les tiennent-ils ? Quels moyens mettent-ils en œuvre pour tenir de tels engagements ? En ce qui concerne CECLIC Immobilier, chacun de nos Concessionnaires reçoit une formation théorique, mais aussi pratique obligatoire dès son intégration dans notre Réseau.

Celle-ci est à la fois juridique, commerciale et est dispensée par des organismes indépendants agréés.

Tout au long de son cursus d'intégration ou de l'intégration de ses Collaborateurs, nos Concessionnaires CECLIC Immobilier sont formés, conseillés, soutenus.

Voilà une première vraie Différence, CECLIC Immobilier rassemble des Professionnels et non pas des Commerciaux qui tentent de faire de l'Immobilier. Qualité et Efficacité sont intimement liés dès lors que ces engagements s'appuient sur la Formation à l'intégration et continue. »

CSF : « Nous avons évoqué « le Prix », mais que veut dire « Proximité » pour CECLIC Immobilier ? »

Luc Martin : « Nous avons choisi de développer notre Réseau CECLIC Immobilier de façon très originale. En effet, nos Concessionnaires s'entourent de Mandataires Immobilier à concurrence d'un Collaborateur pour 2500 foyers ou adresses ce qui représente une omniprésence sur le marché local comme aucun réseau n'a réussi à mettre en place à l'échelle du territoire français.

Ce « maillage » permet aux Agents CECLIC Immobilier d'être reconnus pour leur connaissance du marché local. D'autres de nos concurrents ont l'habitude de consacrer un intervenant pour 100 000, 200 000 habitants...

Pourtant, chaque ville, chaque village, quartier répond à des critères biens spécifiques d'aménagement, d'évolution et de prix qu'il est indispensable de maîtriser pour une transaction immobilière sécurisée. »

CSF : « Très bien, mais comment ça marche, comment un Concessionnaire CECLIC Immobilier sur une ville de 50 000 habitants fait-il pour maintenir motiver une Equipe de 25 Collaborateurs si je calcule bien ? »

Luc Martin : « En cela toujours, le concept CECLIC Immobilier est tout à fait exceptionnel et une fois de plus jamais égalé. Chacun des Concessionnaires CECLIC recrute une première Equipe de l'ordre de 5 Mandataires qui eux-mêmes parrainent chacun d'autres Mandataires, eux-mêmes parrains d'un autre ensemble de Mandataires l'idée étant que chacun, à son niveau, soit intéressé aux ventes de ses recrues, des ses filleuls. Vous n' imaginez pas la motivation que développe ce type d'organisation. »

CSF : « Mais est-ce que CECLIC Immobilier, l'Enseigne nationale a un regard sur ces réseaux de Mandataires ? »

Luc Martin : « Bien sûr, chaque intervenant de nos structures concessionnaires, même si elles sont indépendantes, doit recevoir une formation dans le respect de notre chartre de Qualité. Par contre, si vous voulez parler de redevances ou royalties de l'Enseigne au nombre de Collaborateurs dans une Concession CECLIC, il n'en est rien, les redevances mensuelles de chaque Concession sont fixes et uniformes quel que soit son développement ce qui est très motivant en comparaison d'autres Enseignes qui prélèvent un pourcentage du CA de chacun de leurs franchisés. Nous avons souhaité une stratégie gagnant – gagnant parce que nous avons des objectifs de développement important ».

CSF : « Parlez nous de vos ambitions ? »

Luc Martin : « A l'horizon 2020, nous espérons 200 Concessions CECLIC Immobilier pour nous représenter sur le territoire français, je vous laisse faire le calcul du nombre total de Collaborateurs... »

CSF : « Une dernière question, pourquoi CECLIC Immobilier ? »

Luc Martin : « Je vous répondrai par une question, pourquoi un éléphant bleu pour du lavage de voiture ? CECLIC parce que ce nom est facile à retenir et surtout décliner au travers de nombreuses campagnes de communication. Notre première accroche sera : « Le Déclic... CECLIC Immobilier » et dans les prochains mois, et bien vous verrez ... »

CSF : « **CECLIC Immobilier recrute aujourd'hui sur toute la France. Pour plus d'informations : www.developpement-marketing-immobilier.fr** »