

La Fourmi immo innove et change le visage de l'immobilier

Alors que l'immobilier français semble être sur une nouvelle lancée, La Fourmi immo recrute de nouveaux agents, leur proposant à la fois une formation complète, un accompagnement, des outils et des conditions de travail flexibles pour une rémunération à l'image du travail fourni. Zoom sur un réseau immobilier national hors norme.



L'immobilier en France : à l'aube d'un nouveau départ

En 2016, la reprise de la croissance économique française se met enfin en place. Le PIB du pays affiche ainsi une croissance de +1,1% pour l'année 2015 selon l'INSEE. Une croissance en partie expliquée par la faiblesse des prix du pétrole mais aussi par des conditions monétaires favorables avec des taux d'intérêt extrêmement bas. Dans ce contexte économique favorable, le secteur de l'immobilier repart de plus belle : les professionnels du milieu observent un regain d'élan incroyable et une augmentation importante du nombre de transactions immobilières. De Juillet à Septembre 2015, il a augmenté de 18,4%, une donnée vraie pour la France entière.

Parallèlement, les Français sont très fervents de nouvelles technologies, tous suréquipés, entre ordinateurs, smartphones et tablettes. Achats, décisions, recherches de biens, tout se fait aujourd'hui en quelques secondes et sans intermédiaire. Un phénomène encore plus net dans le domaine de l'immobilier : avant, on allait chez son agent immobilier pour trouver ou vendre un bien mais c'est désormais internet qui a pris le relais. Les internautes fouillent d'abord la toile avant de prendre contact avec un agent immobilier.

Malgré cette reprise économique toute récente, le marché de l'emploi dans le secteur de l'immobilier n'évolue pas encore. Les sept dernières années, marquées par la crise et le chômage, ont entraîné de véritables changements dans le monde du travail : les Français veulent se reconvertir dans des secteurs capables de leur assurer des revenus à la hauteur de leur travail, mais aussi et surtout une certaine autonomie.

C'est dans cet environnement que [La Fourmi immo](#), réseau pionnier depuis 2006 d'agents mandataires indépendants, propose une innovation de rupture à tous les français qui souhaitent une réelle autonomie professionnelle, en étant des agents libres, mais pas isolés, pouvant gérer leur temps de travail afin de concilier vie de famille et vie professionnelle.

La Fourmi immo : le nouveau visage de l'immobilier

La Fourmi immo propose à tous une solution clefs en main pour devenir LE mandataire immobilier de sa zone géographique : avec une réelle méthode commerciale qui a fait ses preuves et tous les outils de digitalisation qui permettent de gagner du temps.



La Fourmi immo a développé en interne un logiciel informatique performant. Il constitue un support efficace pour les agents qui bénéficient de mises à jour régulières et d'une indépendance technologique non négligeable. Conçu pour répondre parfaitement au modèle économique de La Fourmi immo, ce logiciel est une garantie pour la pérennité du réseau, un outil unique répondant à toutes les attentes des agents.

David Bézu souligne :

Nous continuons d'investir temps et moyens dans notre logiciel informatique, conçu en interne. Nous allons faire évoluer le modèle de rémunération selon les retours des agents du terrain.

Grâce à une méthode commerciale réellement innovante, éprouvée et approuvée depuis 2007, La Fourmi immo permet la réalisation de ventes à 80% de mandats exclusifs au moment du compromis. Le site annonce : *Vous aussi, devenez agent mandataire indépendant en immobilier !*

C'est le seul réseau mandataire en immobilier à avoir obtenu, à ce jour, l'agrément de la fédération de la vente directe (FVD) et le prix de l'innovation de la FVD, deux reconnaissances concrètes de l'originalité et de la pertinence de son modèle économique hors norme.



Fort de plus de vingt-cinq années d'expérience dans le monde de l'immobilier, David Bézu fait le constat suivant :

- La profusion d'agences immobilières classiques en France est un problème : des dizaines d'agences d'un même secteur se disputent exactement les mêmes biens.
- Les agents immobiliers sont alors obligés de réduire leurs commissions pour être l'agence la moins chère : un véritable manque à gagner pour les agents.
- Les sites internet spécialisés en immobilier et dans la vente de particuliers à particuliers fleurissent chaque jour, offrant certes souvent gratuité et simplicité, mais aucune sécurité.
- Enfin, il existe un véritable rapport de défiance entre les agents immobiliers et leurs clients, les seconds étant persuadés de l'inutilité du premier, cherchant même souvent à les court-circuiter.

Il annonce alors :

A partir de 2006 et suite à ces observations, j'ai réfléchi à une nouvelle conception du métier, un nouveau modèle, une autre approche. Comment

procéder pour que les agents comme les clients trouvent chacun leur compte ? J'ai alors créé La Fourmi immo, recrutant mes premiers agents dès le début de l'année suivante.

La formule La Fourmi immo : le juste milieu entre liberté, confiance et accompagnement



La Fourmi immo forme chacun de ses agents dans ses centres agréés. Des formations complètes qui offrent la rigueur et la recette nécessaires à leur succès. En formant et en rencontrant chaque agent, La Fourmi immo s'assure de créer un réseau à taille humaine. L'entreprise privilégie la qualité à la quantité.

De plus, le parrainage par un autre agent permet d'éviter la solitude. En établissant peu à peu un véritable esprit de famille et une proximité géographique entre l'agent, le parrain et ses clients, La Fourmi immo s'assure du bien-être de chacun. Des animations, des réunions et des compléments de formation sont proposés tout au long de l'année et dans toute la France.

L'agent La Fourmi immo est donc l'entier propriétaire de son réseau : en effet, en plus de l'activité de mandataire en immobilier, les agents ont la possibilité d'être développeurs de leur propre réseau. Ils en sont propriétaires au regard du code du commerce, c'est-à-dire que leur fonds commercial est cessible et transmissible.

Conscient de la valeur des agents qui constituent son réseau, La Fourmi immo leur a ouvert son actionariat, les agents peuvent donc eux-aussi devenir propriétaires du groupe La Fourmi immo.

Devenir mandataire immobilier aux côtés de La Fourmi immo

Dans une période de crise de l'emploi, La Fourmi immo est toujours en recherche de nouveaux agents à qui elle offre de nombreuses garanties :

- Une totale indépendance de l'agent au niveau des horaires, du volume d'heures et des conditions de travail. Chacun est libre d'organiser son emploi du temps comme il le souhaite ;
- Un accès libre au logiciel performant et pratique de la société ;
- Une rémunération multi-niveaux pour les agents qui peuvent construire leur propre réseau, réseau qui leur appartient au regard du code du commerce. Seuls les résultats de l'agent déterminent son salaire ;
- L'assistance permanente d'une hotline juridique et administrative pour traiter les mandats de façon optimale.

La Fourmi immo officialise le statut d'apporteur d'affaires en immobilier grâce au statut de VDI (Vendeur à Domicile Indépendant). Un accord a également été signé entre Pole Emploi et la FVD (Fédération de la Vente Directe) en octobre 2015.

Quand savoir-faire et expérience conduisent à la gestion d'une telle entreprise

David Bézu, strasbourgeois de 52 ans, est entrepreneur dans le monde de l'immobilier depuis plus de vingt-cinq ans. Au fil des ans, il acquiert une expérience professionnelle dans les différentes spécialités du domaine : transactions, promotions immobilières, constructions de maisons individuelles, marchands de biens...

C'est en 1988, au sein d'une grande enseigne nationale basée à Paris qu'il démarre sa carrière dans la transaction immobilière. Il revient dans sa ville natale en 1990 et ouvre sa propre agence. Le succès rencontré à travers ses méthodes originales est immédiat ; il ne tarde donc pas à ouvrir une seconde agence.

L'innovation, l'efficacité et l'humain sont des valeurs qui poussent La Fourmi immo à étendre chaque jour son réseau et à s'orienter vers de nouveaux horizons... A noter qu'une filiale de la société ouvrira ses portes en Belgique et recrutera ses premiers agents avant l'été 2016...



Pour en savoir plus :

<http://www.lafourmi-immo.com/nous-rejoindre>

<http://www.lafourmi-immo.com>

<http://www.facebook.com/lafourmiimmo>

Contact Presse :

Melle Laura Bury

Mail : laura.bury@lafourmi-immo.com

Tél. : 06.83.92.82.13