

Portage salarial : 200 mandataires immobilier pour Noovimo à l'horizon 2020

Les Français sont tous à la recherche du métier qui leur permettra de s'épanouir pleinement, de la profession qui les aidera à conjuguer parfaitement ambitions, vie privée et rythme de travail.

[Noovimo](#), le réseau immobilier innovant, passe à la vitesse supérieure avec plus de 50 mandataires immobilier, le tout grâce à la pertinence de son concept mais aussi au portage salarial.



L'immobilier, un domaine central qui attire

En 2016, la reprise de la croissance économique française se met tout doucement en place. Ainsi, le PIB du pays qui affichait déjà une croissance de +1,1% compte bien continuer sur sa lancée et se conformer aux prévisions d'une nouvelle croissance de +1,5% cette année 2016 (sources INSEE).

Cette croissance est en partie expliquée par le faible coût du pétrole mais aussi par des conditions monétaires favorables et des taux d'intérêt extrêmement bas. Dans ce contexte économique dit « de reprise », le secteur immobilier repart : les professionnels du secteur observent au niveau national un rebond très important des transactions immobilières sur la période allant de Juillet à Septembre 2015 : +18,4% au niveau national par exemple selon l'AFP.

On note que les attentes et usages des clients en rapport avec l'immobilier ont évolué : la virtualité et la rapidité d'Internet les aident à déblayer le chemin tandis que les agents immobiliers les rassurent et les guident dans des échanges constructifs et professionnels. Le nombre d'émissions radios et TV prenant l'immobilier comme cœur de sujet a redoré le blason de la profession et tout en même temps, fait réalisé aux Français qu'ils peuvent eux-aussi aspirer à trouver un meilleur logement.

Dans un marché de l'emploi atone où la mobilité et la reconversion professionnelles sont reines, les Français sont de plus en plus nombreux à souhaiter changer d'activité. Noovimo, réseau immobilier innovant, proposant un concept de conseillers immobiliers mandataires à domicile, connaît une croissance exponentielle.

Noovimo : un réseau grandissant d'agents satisfaits

Noovimo est un réseau immobilier qui a su tirer parti des constats mentionnés ci-dessus. Les Français sont de plus en plus enclins à changer de travail pour être rémunérés à leur juste valeur mais aussi pour parvenir à jongler plus facilement entre vie familiale, vie sociale et vie professionnelle. Grâce à la performance de son concept ainsi qu'à la récente réforme du portage salarial énoncée par la loi Macron du 1er Juillet 2015, les mandataires immobiliers sont de plus en plus nombreux. Marc Gallon, fondateur et dirigeant de Noovimo déclare :

En créant Noovimo en 2013, notre objectif était de mutualiser l'ensemble des coûts sur une seule plate-forme tout en recherchant de futurs agents commerciaux indépendants, prêts à exercer le métier de conseillers immobilier à domicile. Nous poursuivons toujours ces mêmes objectifs, avec toujours plus de motivation, d'accompagnement et de possibilités.

Noovimo, c'est l'occasion idéale pour changer d'activité et se lancer en tant que mandataire immobilier. Grâce à un faible coût d'entrée ainsi qu'à des rétrocessions attractives, ils épousent une profession idéale soutenue par le portage salarial. Pas d'inscription au RSI, moins de tracas administratifs, mais aussi et surtout un accompagnement et un socle de soutien importants, autant d'atouts qui poussent les anciens salariés à devenir mandataires en toute confiance. Marc Gallon souligne :

Notre projet est basé sur l'intégration de nouveaux agents, à qui nous mettons à disposition tout un parcours de formations liées à l'immobilier ainsi qu'un accompagnement permanent via nos agents expérimentés : les Team leader.

Noovimo allie un concept fort et novateur à une formation complète, une méthode ainsi que des outils pour créer sa propre activité et la développer, notamment en portage salarial.

Devenir mandataire Noovimo et profiter de tous les atouts de la société

Les agents Noovimo travaillent depuis leur domicile et autour de ce dernier. Grâce à la mise en place d'un secteur de prospection privilégié, ils ont, l'assurance de ne pas avoir un cumul d'agents Noovimo sur leur secteur, une véritable différence pour ce modèle économique.

Parmi les différents statuts possibles pour exercer ce métier de conseiller immobilier, Noovimo mise sur le statut de portage salarial, qui affranchit les agents de tous les tracas administratifs lié au RSI, entre autres. Ce contrat tri-partite avec le partenaire en portage permet à la société de faciliter l'accès au métier à des profils commerciaux, désireux d'indépendance et de sérénité.

Noovimo offre également une visibilité maximale aux mandats de vente pris par ses conseillers en les publiant automatiquement sur plus de 100 sites Internet spécialisés dans le domaine de l'immobilier. Marc Gallon précise au sujet de ses agents :

Les profils recherchés de nos futurs agents, sont basés sur la compétence commerciale, la rigueur et l'esprit d'équipe. A ce titre, nous recrutons uniquement sur entretien individuel afin de s'assurer que le projet professionnel du futur agent est en adéquation avec nos idées et nos valeurs.

C'est alors ensuite toute une palette d'outils et de services qui est mise à leur disposition : logiciel de transaction, mini site web, cartes visites, flyers, panneaux, logiciel de pige, plaquette commerciale, formations d'intégrations et de suivi...



Noovimo dans les grandes lignes, c'est donc :

- Plus de 50 mandataires qui ont pour assurance d'être seuls à travailler sur leur secteur de prospection privilégié ;
- L'accueil et l'accompagnement de tous ses agents, novices comme expérimentés ;
- L'occasion de travailler en Home Office ;
- La possibilité de créer son équipe en tant que Team Leader ;
- L'absence de frais de structure ;
- Une communauté d'agents à l'écoute les uns-des-autres.

Les formules Noovimo : des offres pour tous les profils

Noovimo propose un choix de trois packs, de quoi convenir à toutes les ambitions et à tous les profils, sous trois statuts différents également : agent commercial, auto-entrepreneur ou portage salarial. Trois packs qui offrent la possibilité aux agents de démarrer dès 77% de commission sur leurs honoraires transactionnels.

Le Pack Silver

Pour un forfait de 149€ HT /mois

Il s'adresse aux conseillers non-initiés au secteur de l'immobilier. C'est le pack le plus adapté à ceux qui souhaitent commencer leur activité tout en limitant l'investissement initial.

Le Pack Platinum (TEAM LEADER)

Pour un forfait de 249€ HT/mois

Il s'adresse aux conseillers professionnels du secteur immobilier en leur proposant de devenir Team Leader. Ils auront alors à gérer une équipe de collaborateurs limitrophe à leur secteur de prospection privilégié.

Le pack bronze

Pour un forfait de 69 € HT/mois

Il permet au mandataire d'avoir la même mise à disposition de services qu'un pack Silver ou Patinium, mais avec un taux de rétrocession démarrant à 68% (contre 50% en moyenne en agence traditionnelle).

Ce nouveau pack, associé à la proposition du statut en portage salarial, permet à certains profils de commerciaux, de basculer en douceur dans le monde de l'indépendance. Un nouveau tremplin pour ceux qui se posent encore des questions sur les métiers de la transaction immobilière.

Noovimo, une société de valeurs et d'ambition en pleine croissance

Marc Gallon débute sa carrière dans le domaine de la bureautique en B to B et occupe pendant 6 ans différents postes commerciaux. Il choisit ensuite d'intégrer un réseau d'agences immobilières leaders en Pays de La Loire. Il y occupe en premier lieu un poste de négociateur sur le secteur Ouest de Nantes, puis devient directeur d'agence. Après deux années d'activité et en parallèle de celle-ci, il intègre la cellule formation du groupe pour dispenser des formations orientées approche commerciale.

C'est lorsque le chemin de Marc Gallon croise celui de son actuel associé, alors patron d'une société éditrice de logiciel dans le domaine de la transaction immobilière, que se dessinent les contours d'un nouveau projet. Le désir de ce premier était de *façonner* son futur client, utilisateur de son logiciel. Quant à Marc



Gallon, il souhaitait créer un réseau d'agents commerciaux indépendants spécialisés dans la transaction immobilière.

Ils s'appuient sur le principe que, dans plus de 95 % des cas, la première relation entre acquéreurs, vendeurs et conseillers immobiliers s'effectue par l'intermédiaire de sites Internet spécialisés dans l'immobilier. Face à un marché qui évolue, ils sont conscients que le coût lié aux frais de structures d'une agence immobilière dite "physique avec vitrine", devient obsolète.

Fort de tous ces constats et après six années d'expérience en immobilier, Marc Gallon et son associé décident d'unir leurs compétences et de créer un réseau de conseillers immobiliers à domicile qu'ils nomment Noovimo. En septembre 2013, après 8 mois de recherche, d'études et de mises en place stratégiques, Noovimo ouvre ses portes avec cinq premiers agents commerciaux indépendants. 2 ans et 6 mois après l'ouverture, Noovimo compte actuellement + de 50 agents, répartis sur le Grand Arc Atlantique. La société souhaite poursuivre son développement avec un objectif des 100 agents à la fin de l'année 2018 et compter 200 agents à l'horizon 2020.

<i>Commission</i>	<i>PACK BRONZE</i>	<i>PACK SILVER</i>	<i>PACK PLATINIUM</i>
<i>% du CA HT acté/année civile</i>			
<i>Palier de 0€ à 35 000€ HT</i>	<i>68%</i>	<i>72%</i>	<i>77%</i>
<i>Palier de 35 001€ à 70 000€ HT</i>	<i>72%</i>	<i>76%</i>	<i>81%</i>
<i>Palier de 70 001€ à 100 000€ HT</i>	<i>76%</i>	<i>80%</i>	<i>85%</i>
<i>Palier de 100 001€ à 150 000€ HT</i>	<i>80%</i>	<i>84%</i>	<i>89%</i>
<i>Plus de 150 001€ HT</i>	<i>84%</i>	<i>88%</i>	<i>93%</i>

Pour en savoir plus

<http://www.noovimo.fr/recrutement.html>

et

<http://www.noovimo.fr>

Contact Presse

Marc Gallon

Mail : administratif@noovimo.fr

Tel : 0285526800