

**Eugénie,**  
*ancienne professionnelle de l'immobilier  
en agence*

En me mettant à mon compte,  
j'ai gagné en indépendance  
et en rémunération.

**ILS ONT  
OSÉ  
ET VOUS ?**

C'est bien plus facile de réussir  
quand on a les bons outils et un  
accompagnement de proximité !

**Pierre,**  
*ancien banquier spécialisé en entreprise*



**OSER POUR GAGNER**

Capifrance, réseau n°1  
en chiffre d'affaires par conseiller  
met à disposition un pack « all inclusive »  
avec l'intégralité des outils et services  
nécessaires à votre réussite.

Au début des années 2000, Capifrance a su anticiper deux changements majeurs : l'essor d'Internet, qui a progressivement remplacé les vitrines physiques, et le désir croissant des Français de s'émanciper du salariat. En réponse à ces évolutions, Capifrance a créé en 2002 le concept de mandataire immobilier.

Nos conseillers, tous agents commerciaux indépendants, travaillent depuis chez eux tout en bénéficiant d'une visibilité étendue sur les plus grands portails immobiliers.

Une autre clé de notre succès réside dans **l'approche globale** de Capifrance. Sur un marché immobilier très segmenté, nous proposons une offre complète de services immobiliers, qu'il s'agisse de résidentiel ou de professionnel, dans l'ancien comme dans le neuf.

Pour les Français, un projet immobilier est une étape essentielle de leur vie, avec une dimension émotionnelle souvent plus forte que dans les pays anglo-saxons. Cela nécessite des compétences, une disponibilité et un accompagnement constant. C'est dans cet esprit que nos 3 000 conseillers sont recrutés et formés, ce qui se traduit par un **taux de satisfaction client de 99 %** (source Immodvisor).

Le conseiller immobilier est un prestataire de services qui doit apporter une réelle valeur ajoutée au client final, pour l'aider à réaliser son projet dans des conditions optimales. Depuis toujours, Capifrance innove en proposant des **solutions adaptées aux vendeurs comme aux acheteurs**, de la préparation de leur projet jusqu'à la finalisation de la transaction.

Présent sur tout le territoire français, en métropole et dans les DOM, Capifrance se distingue comme le réseau de mandataires **le plus performant en termes de chiffre d'affaires** moyen par conseiller. Ce modèle permet à nos candidats néophytes ou déjà professionnels de l'immobilier, d'avoir l'assurance de rejoindre un modèle qui a pour seul objectif de les mettre dans les meilleures dispositions de réussite.

Capifrance se développe en s'appuyant sur les valeurs qui nous animent et nous rassemblent : **proximité, performance, audace.**



**Philippe Buyens**

Directeur Général

A stylized, handwritten signature in white ink, consisting of several sweeping lines that form a recognizable name.



# Au programme



## 1 (Re) Découvrez un métier riche et varié

Le marché et les filières métier	1
Un métier varié	2
Les avantages de l'indépendance	2

## 2 Un réseau à vos côtés pour performer

Une formation adaptée à vos ambitions	3
Être accompagné au quotidien	3
Une vie de réseau de proximité	3

## 3 Des outils pour réussir

Développer son portefeuille de biens	4
Faciliter le projet de ses clients	4
Valoriser ses biens à vendre	5
La meilleure diffusion du marché	5
Gagner en visibilité	6
Un environnement dédié à chaque filière	7

## 4 Une rémunération à la hauteur de votre performance

La triple rémunération Capifrance	13
Nos offres de démarrage pour démarrer en toute sérénité	15

## 5 Prêts à rejoindre notre réseau ?

Votre statut juridique	16
Votre choix de régime fiscal	16
Les aides à la création d'entreprise	16
Les étapes clés pour nous rejoindre	17

# 1 | (Re)Découvrez un métier riche et varié

## Le marché et les filières métier

82% du patrimoine immobilier des Français est investi en immobilier. Ce marché toujours dynamique est soutenu par des éléments structurels et liés généralement aux évènements de la vie :

- des étudiants qui cherchent leur 1<sup>er</sup> logement
- des couples et des familles qui se créent puis grandissent
- des séparations
- des mutations professionnelles
- des successions, etc.

**720 000**

transactions  
dans l'immobilier ancien  
*(base notaires, 2024)*

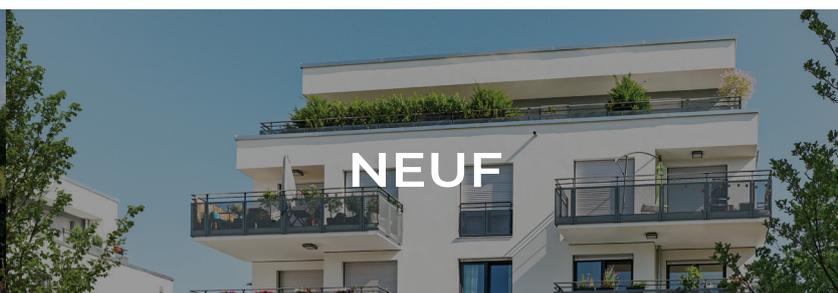
**7 ans**

de cycle  
de cession immobilière  
*(INSEE)*

**82%**

du patrimoine des français  
concerne l'immobilier  
*(CGEDD, 2023)*

80% des transactions immobilières en France concernent **l'immobilier Ancien**. Capifrance se distingue par son **approche globale**, couvrant l'ensemble des métiers de la transaction immobilière. Cette diversité permet aux mandataires de répondre aux attentes spécifiques de chaque client, tout en développant des compétences variées.



# 1 | (Re)Découvrez un métier riche et varié

## Un métier varié

En tant que conseiller immobilier, vous serez l'intermédiaire principal des vendeurs et acquéreurs.

La journée type  
**du conseiller  
immobilier**

Chaque journée varie selon des missions programmées à l'avance et des rendez-vous fixés librement avec vos clients : recherche de biens, reportage photo, diffusion des annonces, etc. Ce métier requiert la plus grande disponibilité quotidienne.

## + De nombreux avantages



Un métier qui a du sens, **au service des autres**



Des clients et biens qui **varient chaque jour**



Un potentiel d'activité **conséquent**



Un métier **de terrain et de relationnel**

## Les avantages de l'indépendance

Être mandataire immobilier incarne une façon différente de travailler, alliant indépendance et flexibilité. Contrairement aux agences traditionnelles rythmées par des horaires d'ouverture figés, se lancer dans l'indépendance et devenir votre propre patron vous permet une souplesse d'organisation, un véritable atout !



Gérez votre emploi du temps **comme vous le souhaitez**, sans devoir rendre des comptes.



Percevez une rémunération **à la hauteur de votre engagement**.



Choisissez vos clients et **votre secteur géographique**.



Profitez de certaines aides réservées aux créateurs d'entreprises **pour lancer votre activité sereinement**.

Le **saviez-vous ?**

**51%** de nos conseillers sont des conseillères

**60%** de nos conseillers déjà professionnels de l'immobilier proviennent d'agences immobilières

L'âge moyen de nos conseillers est de **48 ans**, mais le plus jeune a 19 ans, le plus âgé 79 ans !

Mandataire, négociateur, agent, conseiller immobilier, etc. de nombreux noms pour le **même métier** !

# 2 | Un réseau à vos côtés pour performer

## Une formation adaptée à vos ambitions

Notre centre de formation, la DigitRe Académie, est certifié Qualiopi, la seule certification attestant de la qualité des organismes de formation.



Dès leur entrée dans le réseau, nos conseillers sont formés de manière continue :

- *Formation initiale* : séminaire de 5 jours pour les néophytes (1 pour les professionnels) + 5 modules du parcours « Bien démarrer »
- *Formation continue* : 40 modules pour approfondir vos connaissances (juridique, relation client, marketing digital...)

### 40

modules de formation

### 30

formateurs certifiés

### 92%

de satisfaction sur le parcours de formation



## Être accompagné(e) au quotidien

Notre promesse : « Vous êtes indépendant(e) mais jamais seul(e) »

par les 200 experts du siège

- Un seul interlocuteur dédié via un numéro et email uniques : la DRC (Direction Relation Conseillers) répond à toutes vos questions.
- Pour les sujets plus complexes et techniques, l'ensemble de nos équipes est disponible : communication, comptabilité, juridique...

par votre coach sur le terrain

- Garant de la **dynamique collective**, il fédère, dynamise et assiste l'équipe, notamment lors des réunions mensuelles
- Individuellement, il vous accompagne pour atteindre vos objectifs personnels

## Une vie de réseau de proximité

Chaque année, nous réunissons tous nos conseillers pour célébrer leurs réussites, se regrouper et partager.



Réunions mensuelles par votre coach



Programme de webinars pour monter en compétences



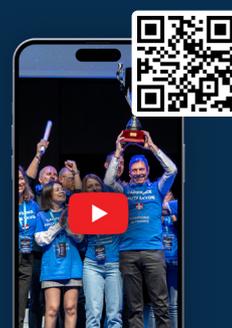
Animation de live dédiés aux actualités du réseau



Challenges métier et voyages à la clé



Conventions régionales et nationales



# 3 | Des outils pour réussir



## Notre objectif

Offrir à nos conseillers les meilleurs outils pour faciliter leur quotidien et performer, tout en répondant aux besoins du métier actuel.



## Comment ?

En développant nos propres outils et en nous entourant des meilleurs partenaires du marché.

## Développer son portefeuille de biens

Des contacts vendeurs via

[capifrance.fr](http://capifrance.fr)

[toutvbiens](http://toutvbiens.com) \*

Nos outils métier

iBOOST

capifrance  
Pro

Nos partenaires de pige

 TakTikimmo  
by immUp

 CADASTRE  
.com

## Notre solution d'apporteur d'affaires

Grâce au dispositif mis en place par Capifrance, vous disposez d'une plateforme pour développer votre activité, en vous appuyant sur votre réseau.

## Le rapport d'estimation le plus poussé du marché

Pour transformer vos contacts en mandats, générez des avis de valeur approfondis. Un atout stratégique pour se démarquer dans un marché compétitif :

- Rapport complet et **100% personnalisable**
- Analyse précise et exhaustive grâce à une base de calcul sur **+ de 100 critères**



## Faciliter le projet de ses clients

**CITÉVO**

Division foncière/bâtiment

**immofit**

Vente interactive

 e-COMPROMIS  
MON COMPROMIS DE VENTE EN LIGNE

Signature électronique de compromis et promesse de vente

# 3 | Des outils pour réussir

## Valoriser ses biens à vendre

- Se démarquer avec des photos améliorées
- Créer des vidéos et captations par drone



- Aider les acheteurs à se projeter avec le homestaging et la visite virtuelle

Exclusivité Capifrance

Permettez à vos prospects de tester leur bien avant de l'acheter

**(À L'ESSAI)** est un service donnant l'opportunité aux acquéreurs de renforcer leur choix d'achat immobilier, en testant le bien qu'ils souhaitent acquérir pendant quelques heures.

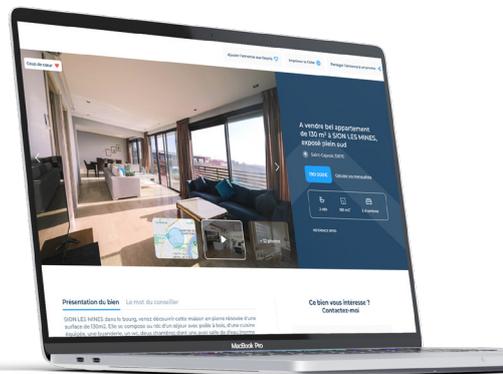
## La meilleure diffusion du marché

Pour atteindre un maximum de prospects, Capifrance offre à ses clients la visibilité la plus étendue du marché en diffusant toutes vos annonces sur les portails généralistes et spécialisés les plus performants en France métropolitaine, dans les DOM et à l'étranger. Entre autres :



# 3 | Des outils pour réussir

## Gagner en visibilité



Exclusivité Capifrance

### Site internet personnalisable pour chaque conseiller

Il s'agit d'une **vitrine exceptionnelle** pour booster votre référencement naturel. Les conseillers peuvent **personnaliser** des pages de présentation, leur secteur, rédiger des articles d'actualité ou encore **mettre en avant** des services spécifiques.

### Campagnes de publicité digitale

lancées par nos équipes, pour accroître votre notoriété locale et obtenir des estimations sur **Google facebook Instagram**

### Les avis clients

Système d'avis vérifiés pour rassurer vos prospects et les inciter à faire affaire avec vous Immodvisor

Exclusivité Capifrance

### Votre suivi client automatisé :

Un outil clé pour maintenir des contacts avec les prospects et clients :

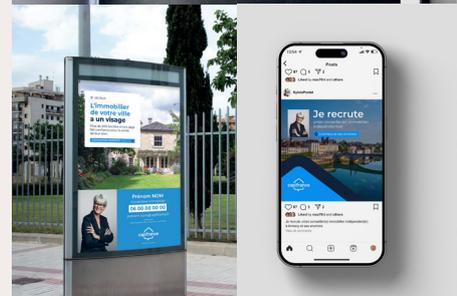
- thématiques et textes pré-définis
- envoyés à vos contacts
- envoyés en votre nom avec vos coordonnées

## Supports de communication pour booster votre présence locale

**capifrance LA BOUTIQUE** | Commande de tous les supports commerciaux : book vendeur, papeterie, flyer...

**capifrance LE STUDIO** | Accompagnement 100% personnalisé pour vos campagnes de communication terrain : *affichage, média, presse...*

**capifrance Posts** **capifrance Stories** | Création de contenu pour vos réseaux sociaux : personnalisation de visuel et vidéo rapide et simple



## Notoriété du réseau

Plusieurs fois dans l'année, des prises de parole dans les grands médias.

- Campagne TV
- Affichage urbain
- Radio



# Capifrance, le seul réseau où les conseillers peuvent proposer une réponse adaptée aux besoins de chaque client.

ANCIEN

NEUF

VIAGER

LUXE & PRESTIGE

COMMERCES & ENTREPRISES

LOCATION & GESTION

Pour couvrir tous les segments de l'immobilier et permettre aux conseillers de maximiser leur activité, **Capifrance est structuré avec des formations, des équipes, des outils dédiés à chaque filière.**



**3 000**

conseillers  
en France métropolitaine  
et dans les DOM



**99%**

de recommandation clients  
(Source : Immodvisor)



**93%**

de satisfaction conseillers  
(Étude Kantar)

# Le Neuf

Grâce aux solides partenariats avec les promoteurs nationaux, locaux et régionaux, Capifrance propose une large offre à ses conseillers, l'objectif étant de leur fournir les meilleurs outils, formations et accompagnement afin de les aider à performer en accession à la propriété comme en investissement.

Proposez une offre globale à vos clients, tout en profitant de barèmes avantageux et d'honoraires négociés directement par les promoteurs.

En 2024 :

**100 000**  
ventes/an

**500**  
spécialistes Neuf  
chez Capifrance

- **Profiter d'outils dédiés à la filière**

**otaree**, un logiciel métier puissant qui centralise 42 000 lots à la vente et permet aux conseillers de gérer leur activité commerciale : dénonce, option réservation, simulateur, suivi client...

Pour proposer l'offre la plus globale, le partenariat avec  met à disposition des biens aux acquéreurs (promoteurs, lotisseurs, marchands de biens...)

- **Rendre vos annonces visibles sur les portails dédiés**



- **Être formé pour devenir expert du Neuf**

3 modules de formation pour un apprentissage progressif, pour découvrir les fondamentaux du Neuf, devenir expert et enfin être habilité à en vendre.

- **Être accompagné**

De manière continue par l'équipe du siège  
Sur le terrain, par la vingtaine de conseillers référents et l'animateur réseau.

- **Être connu comme étant le référent de votre secteur**

Avec des supports de communication dédiés



**Parlons peu,  
Parlons biens.**

## Est-ce que l'investissement immobilier restera l'investissement préféré des français ?

Nos experts apportent des éléments de réponse dans l'émission  
« Parlons peu, parlons biens »

**Franck FARGERELLE**  
de Cheval Blanc Patrimoine

**Pierre-Jean CARRERAS**  
Conseiller immobilier Capifrance  
spécialiste en investissement

À découvrir ici



# Le Commerce

Réseau expert dans l'achat et la vente de locaux professionnels, murs et fonds de commerces, Capifrance vous recrute et vous forme pour devenir consultant en immobilier d'entreprise :

- **Profiter d'outils dédiés à la filière**

Plateforme de prospection pour trouver facilement des contacts vendeurs et augmenter vos opportunités de vente.

Plateforme sur les implantations de franchises avec + de 700 enseignes référencées

Outil d'estimation complet qui intègre les spécificités de l'immobilier commercial 

- **Rendre vos annonces visibles sur les portails dédiés**









- **Être formé pour devenir expert du Commerces & Entreprises**

Des modules dédiés à la vente et location de locaux professionnels, fonds de commerce... complétés par des modules experts et spécialisés : lecture de bilan, hôtellerie et tabac.

- **Être accompagné**

De manière continue par l'équipe du siège  
Sur le terrain, par les 15 référents et l'animatrice réseau.

- **Être connu comme étant le référent de votre secteur**

Avec des supports de communication dédiés quelque soit le type de commerce que vous ciblez (restaurant, local vide, bureau...)

Un marché caractérisé par une forte demande.

En 2024 :

**46 000**

ventes de fonds de commerce

**11,6 millions d'€**

c'est le marché de l'immobilier tertiaire

**75%**

des transactions immobilières professionnelles concernant la location

## En savoir plus sur la spécialisation

Pour plus d'information sur la filière Commerces & Entreprises, découvrez la fiche métier complète présentant les informations marché, les missions et les spécialités.

À découvrir ici



# Le Viager

L'augmentation de l'espérance de vie du nombre de personnes âgées et la baisse des revenus sont autant de facteurs qui confèrent au viager une opportunité de développement. En plein renouveau, le viager a besoin de spécialistes pour accompagner les vendeurs et les acquéreurs. Choisissez une activité à fort potentiel pour vous démarquer et contribuer au mieux-vivre des personnes âgées.

Un marché, en progression croissante ces dernières années.

En 2024 :

**6 000**

ventes/an

**+ 15 à 30%**

d'augmentation des ventes prévue d'ici 2030/an

Sources : INSEE, DGCS, CNAS.

- **Profiter d'outils dédiés à la filière**

Seul réseau à avoir son propre calculateur viager, outil indispensable pour faciliter les estimations du bouquet et de la rente

Contacts vendeurs qualifiés grâce à **Skarlett** **Ultapecunia**

- **Rendre vos annonces visibles sur les portails dédiés**

**viager**  
annonces.com  
Professionnels & Particuliers

**VIAGER DIFFUSION**  
UNE FENÊTRE SUR LE VIAGER

- **Être formé pour devenir expert du Viager**

14 heures de formation pour maîtriser les rouages du viager, en ligne et en présentiel

- **Être accompagné**

De manière continue par l'équipe du siège

Sur le terrain, avec nos référents viager et l'animatrice réseau

- **Être connu comme étant le référent de votre secteur**

Avec des supports de communication dédiés

  
**Parlons peu,  
Parlons biens.**

## Paroles d'experts !

Dans l'émission « Parlons peu, parlons biens », on décrypte le marché avec l'expertise de **Francine Voulyze**, spécialiste viager chez Capifrance et **Aurélien Gutterfade**, fondateur de Skarlett.

À découvrir ici



# L'immobilier Luxe & Prestige

La filière Luxe & Prestige permet de répondre aux attentes des clients les plus exigeants, que leur projet concerne l'achat ou la vente d'une villa, un vignoble ou un bien d'exception. Grâce à une visibilité nationale et internationale et à des stratégies de marketing adaptées, les conseillers spécialisés dans cette filière bénéficient d'une expertise particulière pour cibler et satisfaire une clientèle haut de gamme.

Un marché qui ne connaît pas la crise avec des prix et des transactions en hausse

En 2024 :

**8 700**

transactions de + d'1.2 millions d'€

**870**

ventes d'exception à + de 3.2 millions d'€

**+ 2,3%**

de ventes de maisons de luxe

Sources : Belles Demeures, Forbes.

- **Rendre vos annonces visibles sur une trentaine de portails dédiés dont**



PROPRIÉTÉS  
LE FIGARO

LUX  
RÉSIDENTE

bellespierres.com

Page Facebook et Instagram Capifrance Properties regroupant plus de 110 000 abonnés

- **Profiter d'outils dédiés à la filière**

Outils réservés aux spécialistes traduits en anglais : estimation, mandats de vente et de recherche, etc.

Contacts vendeurs qualifiés grâce à notre site capifrance.fr

- **Être connu en se démarquant**

Charte graphique unique et élégante, idéale pour mettre en avant vos biens d'exception  
Supports de communication offline et online réservés aux spécialistes

- **Être formé pour devenir expert du Luxe & Prestige**

Des formations dédiées pour devenir spécialiste

- **Être accompagné**

Par l'équipe bilingue du siège, pour vos questions métier et internationales

## | Paroles de spécialiste

### Adeline SEGUIN

Consultante Capifrance spécialiste Luxe & Prestige

*Le Luxe & Prestige c'est un terrain de jeu qui pourrait ressembler à un kaleïdoscope qui fait voir la lumière partout : c'est travailler avec une belle architecture, de belles pierres, des jolies demeures et ça, ça me plaît.*



# La Location et Gestion

La location est aujourd'hui un véritable levier de croissance dans l'immobilier. Elle permet d'établir une relation durable avec les clients, de générer des honoraires rapidement et de sécuriser son activité dans le temps grâce à la récurrence des missions.

La location gestion vous permet également d'enrichir votre offre et de diversifier vos revenus en intégrant un segment complémentaire à la transaction afin de s'ancrer dans une dynamique de conseil sur le long terme.

Un marché caractérisé par une forte demande.

**2,1 millions**  
de baux signés en 2024

**30,2%**  
des Français sont locataires de leur résidence principale

- **Être formé pour devenir expert du Viager**

14h de formation « Développer son activité par la Location Gestion » en présentiel

- **Être accompagné**

De manière continue par l'équipe du siège

Sur le terrain, par les 300 spécialistes « Location & Gestion »

- **Profiter d'outils dédiés à la filière**

**ImmPad**  
la gestion biens en main

Pour réaliser des états des lieux numériques

**zelok**  
Simplifiez-vous la loc

Dépôt du dossier de location en quelques minutes sur une plateforme 100% digitale et sécurisée pour simplifier le parcours locataire et le travail du spécialiste

- **Rendre vos annonces visibles**

**leboncoin** **SeLoger** **bien'ici**



## Une équipe dédiée à votre service

Pour accompagner les conseillers immobilier et les bailleurs (Garanties Loyers Impayés, Assurance Propriétaires Non Occupants, Garanties inversées (Visale, Cautioneo)).

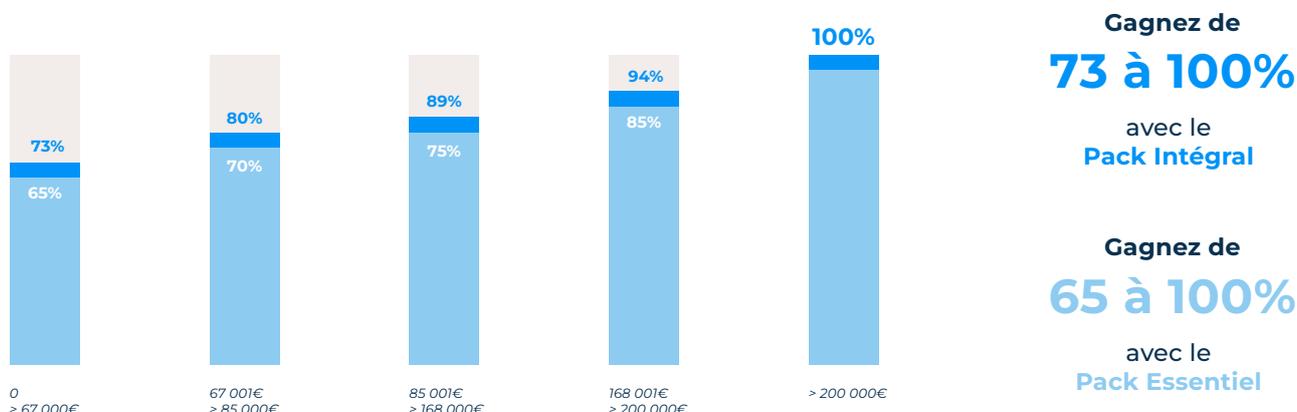
# 4 | Une rémunération à la hauteur de vos performances

Chez Capifrance, nous avons à cœur d'accompagner et de valoriser la réussite de nos conseillers.

## La triple rémunération Capifrance

### 1 Rémunération sur vos transactions

- Avoir **jusqu'à 100%** de vos commissions, et ce dès votre 1<sup>re</sup> année
- Rémunération de vos commissions **sous 24h**



## Prenons un exemple !

Si vous réalisez 6 ventes par an à un prix moyen de 200 000€ chacune avec 5% d'honoraires, soit 10 000€ par vente, cela représente 60 000€ d'honoraires au total.

Avec une commission de 73% sur ces honoraires, vous gagnez 43 800€ au total pour ces 6 ventes.



Imaginez vos gains en augmentant le nombre de ventes !

Évaluez votre future rémunération !

Comme tout conseiller immobilier indépendant, votre rémunération se fait à partir du montant de vos ventes et du pourcentage de ces ventes, appelées rétrocession.

Chez Capifrance, vous pouvez atteindre 100% de vos commissions (nettement plus avantageux que les 40% perçus en moyenne par les conseillers en agence traditionnelle).

Notre objectif : que nos conseillers aient la meilleure rémunération !

Mon objectif de rémunération annuel\*

\*Pour des rétrocessions de plus de 40% (au-delà de 100 000€ de ventes), le calcul de la rémunération est plus complexe et dépend de votre situation.

Mon objectif de CA annuel

Mon objectif de ventes à réaliser



**Pour mieux vous projeter, évaluez votre future rémunération dans notre calculateur en ligne !**

## 4 | Une rémunération attractive

### 2 Soyez récompensé en participant au développement du réseau

Parrainez votre famille, vos proches, vos anciens collègues et **gagnez 4% du chiffre d'affaires de vos filleuls**

Si 3 de vos filleuls sont intégrés, **vos pack est offert le reste de l'année !**

Le **saviez ?**  
-VOUS

**50%** des nouveaux conseillers Capifrance proviennent du parrainage.

### 3 Travaillez en équipe en créant votre Constellation

Du recrutement à l'animation, développez une constellation qui vous ressemble.

**6% + 4%**

Touchez jusqu'à **6%** sur le CA de vos filleuls + **4%** sur les filleuls de vos filleuls !

**N°1**

Capifrance est le réseau immobilier n°1 en chiffre d'affaires moyen par conseiller.



# 4 | Une rémunération attractive

Chez Capifrance, notre volonté de performance se reflète dans le chiffre d'affaires de nos conseillers. Et oui, le meilleur chiffre d'affaires par conseiller est la preuve concrète de l'efficacité des solutions apportées par le réseau.

## 98 000 € HT

Chiffre d'affaires annuel moyen pour un conseiller présent dans le groupe depuis plus de 3 ans, le plus élevé parmi tous les réseaux de mandataires.

## 730 000 € HT

Chiffre d'affaires annuel de la conseillère n°1 du réseau, un résultat qui illustre le niveau de réussite possible chez Capifrance.

### Est-ce que l'herbe est plus verte ailleurs ?

Vous gagnerez mieux votre vie chez Capifrance. En moyenne, vous gagnerez + 173% de CA/conseiller que dans les 3 principaux réseaux.

Réseau	Chiffre d'affaires moyen/conseiller*	% Retrocession**	Part revenu conseiller
	51 846€	73%	37 847€
SAFTI	36 026€	70%	25 218€
IAD	33 016€	69%	22 781€
BSK	20 680€	75%	15 510€
PROPRIÉTÉS PRIVÉES	20 793€	70%	14 555€

\*Source : Chiffre d'affaires moyen calculé sur la base de l'ensemble des conseillers au 20/11/2023 provenant des sites propres à chaque réseau et au site [meilleursreseaux.com](http://meilleursreseaux.com)

\*\*Source : % de rétrocession issu des % de rétrocession communiqués sur les sites recrutement propres à chaque réseau et sur [meilleursreseaux.com](http://meilleursreseaux.com)

## Nos offres de démarrage pour démarrer en toute sérénité



### PACK ESSENTIEL

Recommandé pour les personnes en reconversion, et profils avec un CA annuel < 50k€

**99€ HT/mois** pendant 12 mois

au lieu de 169€

De 65 à 100% de rémunération

### PACK INTÉGRAL

Recommandé pour les professionnels, et profils avec un CA annuel > 50k€

**169€ HT/mois** pendant 12 mois

au lieu de 289€

De 73 à 100% de rémunération

Consultez dès maintenant notre site pour découvrir nos offres de démarrage à durée limitée !

# 5 | Prêt(e) à rejoindre notre réseau ?

## Votre statut juridique

Le métier d'agent immobilier regroupe plusieurs appellations, dont les distinctions sont principalement juridiques et dépendent du statut et de l'expérience.

Seul le titulaire de la carte de transaction (appelée aussi carte T), répondant à des critères d'aptitude, de moralité, de garantie financière et d'assurance, peut porter le titre d'agent immobilier et réaliser des transactions immobilières.

- Capifrance détient la carte T et vous délivre une habilitation professionnelle via la CCI
- Le conseiller immobilier exerce sous la carte de T de Capifrance et peut ainsi réaliser des transactions

**Votre statut juridique : Vous êtes un agent commercial inscrit au RSAC.**  
(Régime Spécial des Agents Commerciaux)

## Votre choix de régime fiscal

### Le Micro Social & Entreprise Individuelle (anciennement appelé « Micro Entreprise »)

- Recommandé pour démarrer votre nouvelle activité
- Plafond de chiffre d'affaires à ne pas dépasser : 77 700€ pour les prestations de service au titre de l'année civile en 2025 - *Si le plafond est dépassé, le conseiller sera soumis d'office au régime réel*

### Entreprise individuelle au régime réel

- Recommandés pour les plus expérimentés et les plus performants
- Imposition en fonction des résultats réels
- Pas de plafond de CA
- Récupération de TVA et déduction possible de frais professionnels

## Les aides à la création d'entreprise

*Si vous êtes actuellement au chômage et indemnisé(e) par France Travail, cela risque de vous intéresser !*

Dans certains cas, il est possible de cumuler l'activité d'agent commercial avec des allocations chômage sans en affecter le versement. Toutefois, le total de vos revenus, allocations comprises, ne doit pas dépasser votre salaire journalier de référence, sous peine de réduction des indemnités. Pour démarrer en toute sérénité, contactez votre organisme en charge du versement des allocations, qui pourra vous informer précisément.

*Bonne nouvelle, vous pouvez prétendre à certaines aides :*

- **ACRE (Aide aux Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise) :** exonération partielle ou totale des charges sociales pendant un an, idéale pour alléger vos débuts d'activité
- **ARE (Allocation d'Aide au Retour à l'Emploi) :** En créant votre entreprise, vous pouvez maintenir partiellement vos allocations chômage, cumulant ainsi une partie de l'ARE avec les revenus de votre nouvelle activité, pour une transition en douceur.
- **ARCE (Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise) :** Vous percevez l'ARE et souhaitez un coup de pouce financier ? L'ARCE vous permet de recevoir en capital 60% de vos droits restants à l'ARE, versés en deux fois, pour booster votre projet entrepreneurial.

Contactez France Travail pour déterminer l'aide la mieux adaptée à votre situation !

# 5 | Prêt(e) à rejoindre notre réseau ?

## Les étapes clés pour nous rejoindre

### 1 Suivre notre réunion d'informations

- En live ou en replay
- 1h lors de laquelle un membre de la direction vous présente tout sur Capifrance et répond à vos questions en direct

### 2 Rendez-vous avec votre chargé(e) de recrutement

Notre équipe se fera un plaisir de répondre à toutes vos questions et de faire le point sur votre projet professionnel.

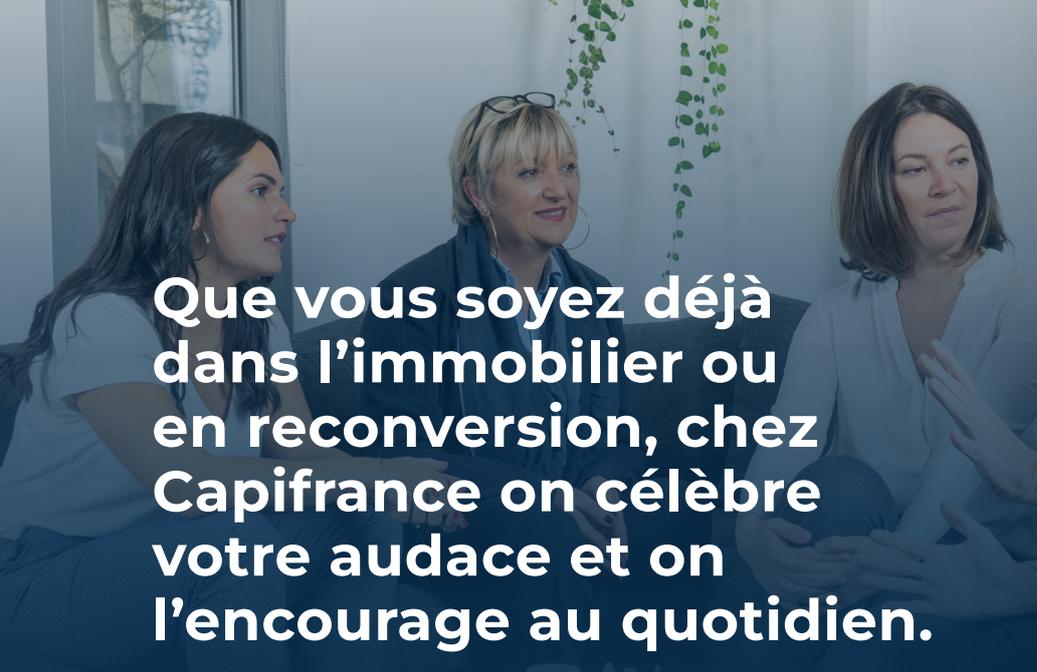
### 3 Rencontrer votre (futur) coach

Un entretien physique ou visio pour échanger sur votre projet, le marché local et l'équipe déjà en place. C'est le coach qui validera votre candidature.

### 4 Prendre la meilleure décision de votre vie : nous rejoindre !

- Choisir une date de formation d'intégration, en distanciel, à suivre depuis chez vous pendant une durée de 5 jours si vous êtes en reconversion et 1 jour si vous êtes déjà professionnel de l'immobilier
- Conclure le contrat d'agent commercial avec Capifrance et constituer votre dossier administratif
- Créer votre statut d'agent commercial sur le site de l'INPI : 25€
- Souscrire à la RCP (Responsabilité Civile Professionnelle) : environ 150€
- Création et mise en place de vos outils conseiller + demande d'attestation d'habilitation auprès de la CCI : 135€





**Que vous soyez déjà dans l'immobilier ou en reconversion, chez Capifrance on célèbre votre audace et on l'encourage au quotidien.**

**En vous ouvrant**

notre réseau de 3 000 conseillers immobiliers partout en France.

**En vous fournissant**

des outils innovants pour valoriser vos biens et les diffuser sur les plateformes les plus visibles du marché.

**En vous formant**

avec un plan d'évolution sur-mesure.

**En vous accompagnant**

tous les jours avec nos 350 formateurs terrain et 50 coaches.

**En vous donnant**

la possibilité de monter votre équipe.

**En vous offrant**

la meilleure performance de chiffre d'affaires par conseiller.

**Alors peu importe ce que vous disent les autres, nous, on vous dit une chose :**

**OSEZ !**

**Être un réseau de mandataires immobiliers indépendants leader, c'est :**

**98k €**

de CA moyen par conseiller présent dans le groupe depuis plus de 3 ans

**+ de 20 ans**

d'expérience, nous sommes les pionniers du modèle en France

**6 filières métier**

Ancien, Neuf, Commerces & Entreprises, Luxe & Prestige, Viager, Location & Gestion

**100%**

de nos services inclus dans un pack tout compris, sans supplément, unique sur le marché

**93%**

de satisfaction conseillers  
(Enquête Mars 2024)



**Pour nous rejoindre**

 [recrutement@capifrance.fr](mailto:recrutement@capifrance.fr)

 01 85 53 20 08



**Inscrivez-vous à la prochaine réunion en ligne :**

**Je m'inscris**

