

BOOK COMMERCIAL





Accélérateur de rêves ...

RC IMMOBILIER
30, rue Robert - 97412 Bras Panon
agencercimmobilier@gmail.com

1. Notre Agence.

Notre réseau est actuellement composé de 3 relais de contact, NORD, OUEST et EST.

Statut SAS,

compétences : 10 ans d'expérience

10 collaborateurs.

Secteurs: OUEST / NORD / EST



STE MARIE





RC, la Réunion, nos Compétences, nos Atouts ...

Propriétaires:

Nos engagements :

1/ <u>Réactivité</u>: un des atouts essentiels de notre stratégie de développement est la réactivité, une réponse immédiate en 24h au client.

2/ <u>Compétences</u>: un conseiller commercial à votre écoute en toute circonstance, proche géographiquement du bien en location ou en vente, avoisinant son secteur d'activité.

3/ <u>Rien n'est Impossible</u>: la persévérance est notre devise, « patience et longueur de temps font plus que force ni que rage ... » La Fontaine

Notre appréciation du marché immobilier sera une valeur sûre, sur laquelle vous pourrez vous appuyer et vous engager.

Preneurs, locataires, acquéreurs, investisseurs:

Pour répondre à vos attentes et vos besoins, nous mettons tout en oeuvre jour après jour pour : trouver idéalement votre logement, à votre rythme, selon vos exigences et mener à bien votre projet immobilier.

www.rcimmobilier.com

Notre site de référence, mis à jour régulièrement avec des informations journalières concernant les biens immobiliers à vendre, à louer, à défiscaliser et à investir.

Vous trouverez à votre disposition une équipe de conseillers commerciaux dynamique, professionnelle et expérimentée; travaillant en étroite collaboration, pour trouver votre bien tant désiré.

RC Immobilier, accélérateur de rêves ...

3. Une approche différente et efficace.



Le marketing de RESEAU, est un des facteurs dominants de notre agence, notre force ...

Qu'est ce que le marketing de réseaux ? le **Marketing de Réseau** n'est autre d'un système de distribution basé sur la recommandation d'un individu à un autre couramment appelé « bouche à oreille ». C'est le marketing de recommandation ou marketing relationnel plus connu sous le nom de MLM (Multi Level Marketing).

Ce système de distribution a vue le jour aux Etats-Unis d'Amérique dans les années 40.

Combien de fois avez-vous recommandé un livre, un film, un restaurant, un lieu de vacances, un pays à vos contacts? Vous a-t-on rémunéré pour cette publicité volontaire ? Non ! C'est ce mode de publicité qui est rémunéré dans le Marketing de Réseau.

Nous sommes payés pour relayer l'information et conseiller le consommateur. C'est ce service à domicile personnalisé qui est apprécié et qui se développe à grande vitesse.

Au cœur de cette industrie : LA RELATION HUMAINE.

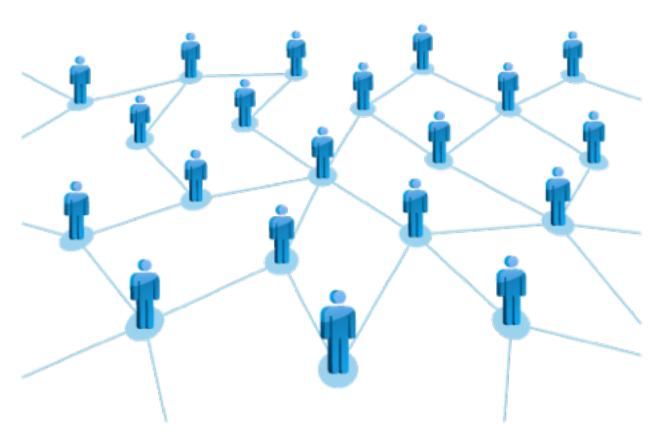
Le marketing de réseau c'est comme l'affiliation, la différence dans l'affiliation il faut toujours trouver de nouveaux clients et il n'y a pas cette notion d'équipe vous êtes tout seul. Dans le marketing de réseau est une sorte de vente directe en équipe où la réussite du parrain dépend de celle du filleul. Le parrain a tout intérêt à aider son filleul à réussir.

LE PARRAINAGE, Apporteur d'affaire



4. Une méthode originale*.





RCI, la Réunion, nos Compétences, nos Atouts...

Un conseiller dans chaque secteur proche de chez vous et à votre disposition pour vous informer, vous faire un suivi client et vous accompagner dans votre projet immobilier.

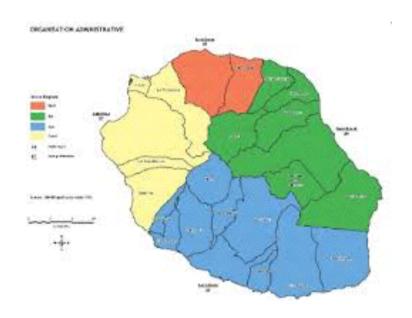
Lors de son arrivé, au sein de l'agence, le commercial est formé à des méthodes propres à RC IMMOBILIER, il est titulaire d'une carte professionnelle et d'une RCP Transaction. De ce faite, il est obligé d'avoir :

- d'une part, une formation permanente et validée par des professionnels agréés.
- d'autres part, il a comme engagement de respecter un certaine éthique professionnelle immobilière (déontologie immobilière).

LA PROXIMITE, un réel atout et opportunité ...

Mise à part le côté **MARKETING DE RESEAU**, l'agence RC IMMOBILIER a élaboré sa propre méthode face à un marché qui évolue constamment.

5. La logique des secteurs.





Une expertise professionnelle avec un ou plusieurs conseillers proche de votre zone concernée (cf.estimation gratuite / payante)

6. Les différents types de mandat.

Trois types de mandat avec RC IMMOBILIER : SIMPLE _ PREFERENCE _ EXCLUSIF

	Type de mandat	SIMPLE	PREFERENCE	EXCLUSIF
ACTIONS				
Rapprochement fichier client			X	X
Communication média*		sur un support seulement	Sur tous supports	Sur tous supports
communication 4x3				X
PANNEAU PUB			X	X
VITRINE		X	X	X
PACK COMMUNICATION			X	X

Mettez toutes les chances de votre côté avec RC IMMOBILIER et son pack communication gratuite **en mandat exclusif et préférence.**

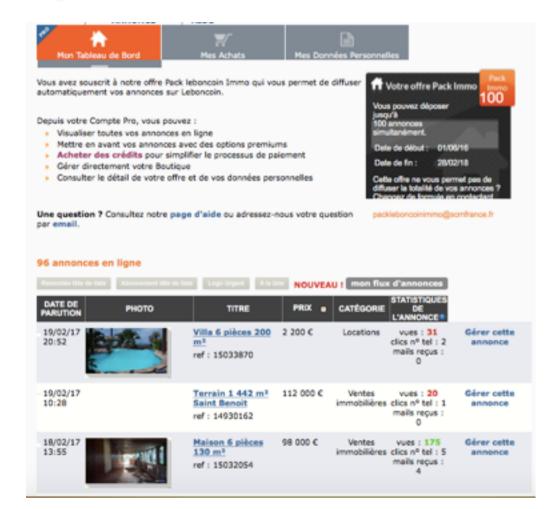






Des statistiques ...

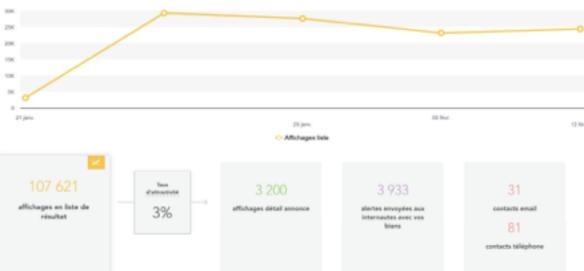




Nos annonces sont mises en avant régulièrement. Nos retours réguliers.





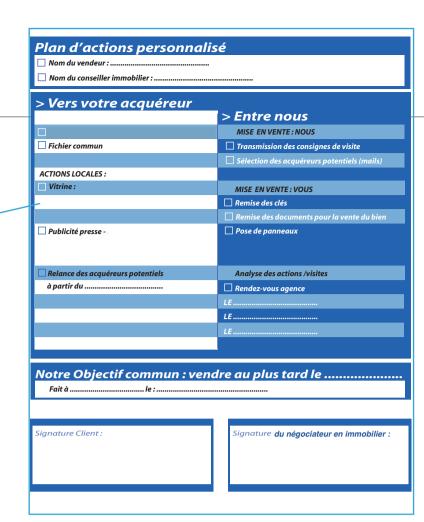


Des statistiques qui parlent d'eux même ...



7. Charte qualité*.

Un plan d'action personnalisé sera mis en place avec des dates et un cahier des charges à respecter (demandez en plus à votre conseiller RC IMMOBILIER.



8. Un suivi client rigoureux.



Notre engagement est notre sérieux est <u>la clé de votre</u> <u>succès</u>.





9. Etape après étape : la visite*.



Les règles d'OR*: pour mettre en avant mon bien immobilier, j'ai en face de moi un conseiller immobilier formé et compétent, il peut ainsi vous apporter des conseils dans l'élaboration de votre tableau de bord et anticiper les visites à venir.

Les règles d'OR*: élaborée à partir d'un démarche interne visant à anticiper les visites et comprendre pourquoi certains acquéreurs n'ont pas donné suite.



10. Un conseiller à votre écoute.



Avec RC IMMOBILIER, vous avez droit à :

- un **conseiller personnel** à votre entière disposition et écoute.
- des conseils avisés d'un professionnel sur les prix du marché actuel (vente et location).
- un conseil sur les orientations d'investissement et placements immobiliers.
- un conseil sur **le plan de financement** d'un bien immobilier.
- un suivi des dossiers de vente clé en main avec une **réponse du notaire** en 48h.
- un conseil sur la démarche administrative de montage et de suivi dossier en construction.
- un conseil sur la réglementation en vigueur par rapport à la vente ou à la construction immobilière.

11. Les étapes de la vente ou de la location.

visites	offre d'achat		2 à 3 mois	
		compromis de vente		acte authentique

La vente : durée entre 2 et 3 mois ...

visites	signature du bail	état des lieux	durée du bail 3 ans et +

La location: durée immédiate*.



12. Nos partenaires.



Avec **RC IMMOBILIER,** vous avez droit à un accompagnement sur mesure ...



10		Transaction	Location	Bien concerné
ATIF DES BILIERS	DIAGNOSTIC AMIANTE	✓		avant le 01/07/1997
	DIAGNOSTIC PLOMB	✓	✓	avant le 01/01/1949
LATIF	DIAGNOSTIC TERMITES	✓		Selon arrêté préfectoral
PITUI	DIAGNOSTIC DPE	✓	✓	
_ ≥	DIAGNOSTIC GAZ	✓		Installation de plus de 15 ans
RÉCAPITUI TICS IMM	DIAGNOSTIC ÉLECTRICITÉ	✓		Installation de plus de 15 ans
S	DIAGNOSTIC ERNT	✓	✓	
BLEAU	DIAGNOSTIC MESURAGE	✓	✓	
BLE AGI	ETAT DES LIEUX		✓	
TAE DI/	DIAGNOSTIC LOGEMENT DECENT		✓	
	DIAGNOSTIC ASSAINISSEMENT	✓		Logement non raccordé

Les diagnostiques obligatoires (en transaction vente)

SIAM CONSTRUCTION

VMOI CONSTRUCTION



Accélérateur de rêves ...

Un réseau international ...

