



Côté Particuliers  
Immobilier à frais réduits

Dossier de presse

Nouveau réseau national  
LOW-COST immobilier



Acheter - vendre - louer son appartement ou sa maison en payant **moins de frais d'agence**, c'est possible avec le réseau de franchises immobilières low cost Côté Particuliers, **l'immobilier à frais réduits**.

w w w . c o t e p a r t i c u l i e r s . c o m

## Côté Particuliers

# nouvelle génération

Alors que les méfaits de la crise financière continuent à se faire sentir dans le paysage économique français, Côté Particuliers crée le buzz dans le secteur de l'immobilier low-cost. Le principe emprunté aux voyagistes est simple: réduire au maximum ses frais de structure, répercuter sur le montant des honoraires les économies réalisées, et redonner ainsi du pouvoir d'achat aux futurs acquéreurs. À en croire l'expansion de Côté Particuliers, ce concept n'est plus une tendance, mais bien un nouveau mode de vie. Cependant, Côté Particuliers se distingue des autres enseignes low-cost. À la course à la réduction des coûts, Côté Particuliers refuse d'être une enseigne virtuelle. Implanté dans les rues commerçantes de nos villes, le réseau Côté Particuliers ne fait pas d'économie sur la proximité. OUI, le commerce de proximité peut lui aussi être low-cost... En étant du côté des particuliers, l'enseigne bouscule les codes d'une profession qui peine à se remettre en question.



## SOMMAIRE

Page 3 - Côté Particuliers, une enseigne militante

Page 4 - Tout d'une grande ! sauf les prix...

Page 5 - Le low-cost ou l'art de faire des économies

Page 6 - Côté Particuliers, un réseau de proximité

Page 7 - Une enseigne séduisante...

Page 8 - Côté Particuliers, bientôt près de chez vous...

Page 9 - Rejoindre le réseau en devenant franchisé

Page 10 - Gardez le contact !

## Côté Particuliers une enseigne militante

Dans un contexte économique défavorable où une transaction immobilière sur deux échappe aux professionnels, le réseau Côté Particuliers sort son épingle du jeu. La jeune enseigne immobilière connaît une expansion record. Au rythme d'une ouverture d'agence par mois, Côté Particuliers, se range peu à peu du côté des grands... Quelle est la recette miracle ? Jean-Philippe CROUAU, directeur associé, nous fait découvrir le concept.

### Une réelle réussite ou la chance du débutant ?

« Oui l'enseigne débute, mais nous ne sommes pas pour autant des débutants ! De nombreux professionnels expérimentés composent notre réseau de franchisés. Ces anciens agents immobiliers dits "traditionnels", lassés de l'image peu flatteuse de la profession, ont saisi les opportunités que Côté Particuliers propose. Des cadres supérieurs, souhaitant entreprendre, adhèrent également à la charte Côté Particuliers et s'engagent à respecter les valeurs de l'enseigne dans la relation client. »

### En quoi êtes-vous différents ?

« Nous sommes différents sur deux points. Grâce à la politique de régulation de nos frais de fonctionnement, nous sommes moins chers qu'une enseigne traditionnelle. Puis, Côté Particuliers favorise la proximité de ses agences en centre-ville alors que ses autres concurrents low-cost désertent ce terrain et dépersonnalisent leurs services sur internet. »

### Croyez-vous en l'avenir ?

« À en voir les retours de nos franchisés, le taux de satisfaction de nos clients nous garanti que la formule est bonne. L'avenir de Côté Particuliers demeure dans le parlé vrai. Inutile de vous faire visiter tous les biens de l'agence, alors qu'un seul vous correspond ! La transparence est au cœur de notre métier. C'est avec la franchise que nous voyons l'avenir. »



Jean-Philippe CROUAU,  
directeur associé

*Chez Côté Particuliers  
on parle vrai !*

Diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Reims, Jean-Philippe Crouau a travaillé pour Michelin comme commercial en France et au Royaume Uni. Il a ensuite rejoint le groupe Renault comme Chef de Produit Marketing à Tokyo au sein de la filiale Renault Japon. De retour en France, il a occupé successivement les postes de Responsable Marketing local au sein du réseau Renault, puis de Chef de Produit Marketing sur les nouveaux véhicules. Il est cofondateur de l'enseigne Côté Particuliers.

*Les 3 valeurs*  
Côté Particuliers

Humilité

Enthousiasme

Efficacité



## Côté Particuliers tout d'une grande !

Chez Côté Particuliers on parle vrai : on parle PRIX. Ce n'est pas une habitude dans la profession. Chez Côté Particuliers, les frais d'agence ne sont pas dissimulés derrière la plante verte. La grille d'honoraire est ici simplifiée et claire. Aucune surprise, tout est affiché sur la vitrine de chaque agence. L'enseigne sait ainsi séduire son public, qu'il soit un particulier ou futur franchisé.

# 1% de frais d'agence



### Le low-cost pour les particuliers

Grâce à des frais de structure maîtrisés les clients de Côté Particuliers peuvent économiser jusqu'à 70% sur les frais d'agence.

## Les tarifs réduits

Pour une transparence totale, nous vous présentons la grille de tarifs pratiqués par les agents Côté Particuliers :

Prix du bien immobilier	0-125 000 €	125-300 000 €	301-600 000 €	601-1 000 000 €	> 1 000 000 €
Frais réduits Côté Particuliers	4 990 €	4%	3%	2%	1%*

\*Tarif applicable uniquement en cas de mandat exclusif, 2% pour les autres mandats. Cette grille tarifaire est valable uniquement pour les clients particuliers et pour les locaux d'habitations.



### Le low-cost pour les franchisés

Côté Particuliers est la solution la moins coûteuse et la plus rentable pour ouvrir son agence et devenir chef d'entreprise dans l'immobilier. Rejoindre le 1<sup>er</sup> réseau immobilier national à frais réduits c'est faire le choix de la différence et de l'indépendance. En versant une redevance fixe de 690€/mois, Côté Particuliers donne à ses partenaires la garantie de rester libre.

# 0% royalties

## Le low-cost ou l'art de faire des économies

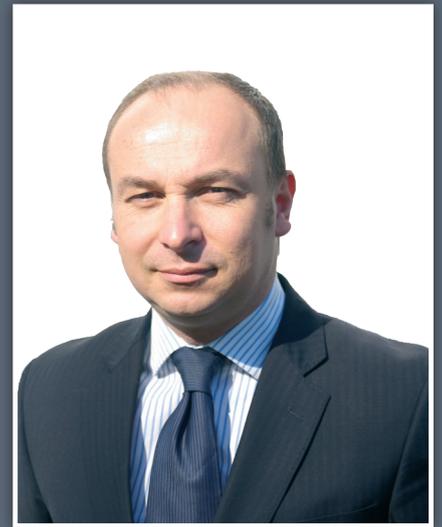
Que l'on réserve son billet d'avion longtemps à l'avance pour avoir le meilleur prix : c'est ce que chacun connaît du low-cost. Que l'on ne serve plus de boisson à bord : on comprend bien qu'il faille faire des économies pour bénéficier de tels avantages... mais dans l'immobilier ? Comment cela se passe-t-il ? Sébastien BRISÉ, directeur associé, nous dit tout.

### Des prix cassés ou des frais de dossier dissimulés ?

« Chez Côté Particuliers, rien n'est caché. Nos frais de commissions sont toujours affichés. Si notre jeune enseigne peut pratiquer de tels tarifs, c'est qu'elle sait faire des économies. Dans nos agences, il n'y a pas de superflu, que de l'utile. Vous ne trouverez pas de fauteuils en cuir dans nos agences, mais plutôt un équipement simple et adapté à nos besoins. Nos agences, sont souvent de petite taille à loyer modéré. Nos vitrines, toujours situées en centre-ville, sont un peu nos affichages 4X3 que nous ne louons pas ! ».

### Ces économies sont-elles suffisantes ?

« C'est sur l'organisation humaine de nos agences que repose notre concept low-cost. Un chef d'entreprise Côté Particuliers est entouré d'une à deux personnes productives par agence, pas plus. Ainsi en entrant chez Côté Particuliers, c'est souvent le responsable qui vous accueille... Il est peut-être plongé dans son livre de compte, ou dépanne son imprimante. Il indique le chemin aux gens du quartier. Il refuse encore une fois à un commercial ses espaces publicitaires... Mais entrez! Vous ne le dérangerez pas... C'est comme ça chez Côté Particuliers... ».



Sébastien BRISÉ  
directeur associé

*Côté Particuliers rend  
du pouvoir d'achat  
aux acheteurs et  
optimise le profit  
du vendeur*

Sébastien Brisé est diplômé de l'INSEEC (diplôme de cadre de gestion d'entreprise) et diplômé d'honneur des DCF (dirigeants commerciaux de France). Il a été douze ans conseiller formation et responsable adjoint de la formation continue de la Chambre de Commerce d'Evry (91). Puis il a rejoint le MEDEF Ile de France au poste de responsable du développement de la formation professionnelle. Il a ensuite été nommé responsable de l'IPC de Pau/Lescar (Ecole de la Promotion Commerciale). Il a été directeur d'une agence immobilière située à Lourdes pendant 6 ans. Il est co-fondateur de l'enseigne Côté Particuliers.



## Côté Particuliers un réseau de proximité

Sur la toile, les nouvelles agences low-cost se multiplient, cependant Côté Particuliers tend à se distinguer. Jean-Philippe CROUAU, directeur associé de Côté Particuliers remarque que « de nombreuses enseignes, signées .com, désertent les rues commerçantes de nos villes pour se fondre dans l'anonymat d'internet. Fuir le centre ville pour réduire ses coûts est une économie qui ne peut se soustraire à la proximité que nous entretenons avec nos futurs propriétaires ». Même si Côté Particuliers partage avec ses confrères l'avis que la profession - dite

traditionnelle - peine à se remettre en question, Jean-Philippe CROUAU voit son enseigne se développer dans la vie de quartier, auprès des commerces de proximité.

« Composer un numéro de téléphone surtaxé pour un renseignement est pour moi le contre exemple du low-cost. Etre proche de ses clients est fondamental pour les comprendre et leur apporter le service qu'ils attendent ».

Toujours  
proche  
de vous



## Côté Particuliers une enseigne séduisante...

N'êtes-vous pas séduit par le sourire esquissé du logo Côté Particuliers. Ou peut-être préférez-vous son orange audacieux. Ce n'est pas par hasard que Côté Particuliers a choisi une identité graphique "punchy" et rassurante. Une image reflet de ses compétences, un sourire qui lui colle à la peau ! Et Côté Particuliers l'affiche aux yeux de tous : **plus de sourire et moins de commission**. Une signature qui plaît à tous...



Jeanne,  
34 ans, cliente  
Côté Particuliers  
Toulouse.

« Ce qui m'a séduit chez Côté Particuliers, c'est d'abord son emplacement. Dans une rue passante, une enseigne orange "flashy" ça se remarque ! Je me suis dit que mon appartement serait bien exposé. En plus, c'est même éclairé la nuit ! Avec l'agent immobilier, l'échange a été rapide, sympathique et efficace. Moi qui suis toujours pressée... Aujourd'hui, mon appartement a été vendu et je consulte régulièrement le site [www.coteparticuliers.com](http://www.coteparticuliers.com) pour trouver ma future maison ».



Sofyan,  
28 ans, chef  
d'agence Côté  
Particuliers,  
Etampes.

« Le concept low-cost Côté Particuliers me semble taillé sur mesure pour donner un coup de pouce aux jeunes entrepreneurs qui, comme moi, désirent créer et gérer leur propre agence immobilière. Je souhaitais rejoindre une franchise à taille humaine, au concept fort et adapté à la période de crise que nous vivons. Avec Côté Particuliers c'est fait ! Le slogan reflète bien l'état d'esprit de ses créateurs et de ses représentants. Je suis ravi de faire partie de l'aventure ».

# Côté Particuliers

Immobilier à frais réduits

[www.coteparticuliers.com](http://www.coteparticuliers.com)



# Côté Particuliers

Immobilier à frais réduits



# Côté Particuliers Près de chez vous...



Restez connectés

Retrouvez toutes les agences  
Côté Particuliers sur le site :

[www.coteparticuliers.com](http://www.coteparticuliers.com)

## Rejoindre le réseau en devenant franchisé

Vous souhaitez devenir chef d'entreprise ? La franchise freine votre envie de liberté ? Côté particuliers ne brime pas votre indépendance. Adopter Côté particuliers, c'est adopter la stratégie gagnante.

Voici 5 arguments pour vous convaincre :

1. Rejoindre la franchise Côté particuliers, c'est faire le choix de la liberté. Avec **0% de royalties**, votre succès vous appartient. En signant un contrat de licence d'enseigne, vous versez une redevance fixe de 690€/mois et restez libre et indépendant financièrement.
2. Maîtriser son investissement de départ, c'est s'acquitter de frais d'entrée **50% moins chers** que la moyenne des autres franchises immobilières.
3. Ouvrir une enseigne Côté particuliers, c'est l'assurance de créer une agence rentable en **6 mois**.
4. Suivre les **formations** Côté particuliers, c'est s'assurer de démarrer son activité avec des méthodes commerciales et des outils éprouvés pour faire rapidement la différence.
5. Rejoindre la franchise Côté particuliers, c'est faire le choix d'une **structure économique légère**, peu coûteuse et peu contraignante.



### Sébastien Brisé, Répond à vos besoins en formation

« Nous transmettons notre savoir faire grâce à une formation initiale au métier d'agent immobilier. Celle-ci se déroule, près de Toulouse, dans notre siège social. Nous y enseignons nos méthodes, différentes de celles des autres réseaux immobiliers, en plaçant le client au cœur de nos préoccupations. A la suite de ce premier programme, nous dispensons une formation pratique de 4 semaines dans l'une de nos agences.

Lors de la phase capitale de l'ouverture de la future agence, et pendant ses premiers jours, nous continuons à accompagner les chefs d'entreprise. Ainsi nous perfectionnons ensemble nos méthodes et ajustons nos moyens ».

« En étant plus proche des franchisés nous restons du côté des Particuliers... »

# Vous aussi, gardez le contact avec Côté Particuliers

## Contact presse

Jean-Philippe CROUAU, directeur associé

Zone Pyrénées Innovation - 65150 Saint-Laurent de Neste

Tél : 05 62 39 93 54 - Courriel : [presse@coteparticuliers.com](mailto:presse@coteparticuliers.com)

[www.coteparticuliers.com](http://www.coteparticuliers.com)

Côté Particuliers  
Immobilier à frais réduits 

HSBC 

  
Groupama

 FIDAL

  
Groupe  
SeLoger.com

Observatoire  
de la franchise  
La référence des entrepreneurs

[meilleurtaux.com](http://meilleurtaux.com)  
N°1 DU CRÉDIT SUR INTERNET