



COMMUNIQUE DE PRESSE

REGM restructure son Pôle Immobilier d'Entreprise

Paris, 13 avril 2021 • Après ses succès dans le secteur résidentiel et dans un contexte où les espaces de travail et leur commercialisation doivent intégrer les effets de la crise sanitaire, le réseau de consultants immobiliers indépendants REGM entend faire évoluer sa stratégie de développement pour accroître ses parts de marché sur le segment de l'immobilier d'entreprise.

Avec son concept disruptif et son modèle de mandataires indépendants, REGM porte une autre vision sur les activités de brokerage en immobilier d'entreprise. La crise actuelle est un accélérateur de tendances : télétravail, visioconférences, shopping à distance, décentralisation pour moins de transports et préservation de l'environnement... Ces sujets, qui devaient se concrétiser sur plusieurs années, sont déjà des réalités. Les évolutions profondes du marché du travail et de l'emploi ainsi que l'émergence de plus petits pôles tertiaires, y compris en régions, induisent d'offrir plus de flexibilité et de diversité, notamment dans les modes de commercialisation et les typologies de locaux professionnels proposés, réponses que REGM entend apporter grâce à son rayonnement national et la motivation de ses consultants.

« Nous souhaitons rééquilibrer la part de l'immobilier d'entreprise au sein du groupe. Si initialement REGM était principalement voué à l'immobilier d'entreprise, c'est dans le secteur résidentiel que nous affichons aujourd'hui la plus forte croissance, avec environ 250 consultants indépendants. Nous entendons réajuster cette répartition de nos activités pour accroître de façon significative notre présence en immobilier d'entreprise. Une quinzaine de consultants spécialisés en bureaux viennent de nous rejoindre et j'ai confié à un cabinet de recrutement le soin d'identifier le manager qui animera ce pôle à mes côtés. » explique **Serge Roos, le fondateur de REGM.**

REGM offre à ses collaborateurs un statut de consultant indépendant, appliquant ainsi le business model pratiqué aux États-Unis. Son originalité réside dans les moyens qu'il met à leur disposition (supports juridiques, CRM, documentation, études, bases de données, formations, réunions commerciales...), la liberté allouée et l'attractivité du mode de rémunération (de 80% à 95% de rétrocession), qui constituent des réponses aux aspirations d'autonomie associée à une volonté de préserver les bénéfices de son travail et de relever de nouveaux challenges. Concrètement, les consultants ont le choix entre **deux statuts** :

- agent commercial intégré au réseau REGM,
- agent immobilier indépendant titulaire de la carte professionnelle auquel le réseau REGM fournit l'ensemble des outils en le faisant bénéficier des économies d'échelle liées à la puissance du réseau.

REGM est opérationnel sur l'ensemble de l'Hexagone, tant en immobilier résidentiel que d'entreprise, qu'il s'agisse de bureaux, de commerces et de bâtiments à vocation industrielle ou logistique.

Pour plus d'informations ou demande d'entretien :

Treize Cent Treize | Service de Presse

Contacts : Nolwenn CHAMPAULT - Alain N'DONG

Téléphone : +33 (0)1 53 17 97 13

Email : Presse_REGM@treizecenttreize.fr



À propos de REGM...

Fondé en 2000 par Serge Roos, REGM est un réseau de consultants indépendants, dédié à la vente et à la location de biens immobiliers résidentiels et d'entreprise, opérant sur l'ensemble du territoire français. Fonctionnant selon un business model importé des États-Unis, fondé sur le partage et la polyvalence, REGM, tout en mettant à leur disposition des moyens logistiques, commerciaux, de sourcing et de formation, offre, sans redevance mensuelle, une autonomie maximale à des mandataires indépendants et se distingue par son mode de rémunération particulièrement motivant (entre 80 et 95 % des honoraires perçus) qui se révèle être le plus attractif de la place.