

Les vendeurs viennent à vous.

Vous savez estimer, négocier et conclure.

Agent 7 organise la rencontre avec les vendeurs pour vous permettre de vous concentrer sur la transaction.



0 €

de pack mensuel,
quelle que soit votre voie

40 à 65 %

avec les rendez-vous
fournis par le réseau

60 à 87 %

en autonomie,
sur vos affaires propres

Rétrocessions sur honoraires HT encaissés, selon les conditions des paliers. Deux voies distinctes, choisies à l'entrée.

Plus de rencontres utiles. Plus de temps pour votre métier.

Agent 7, enseigne de HOME PRO, est un réseau de mandataires indépendants en lancement. Son modèle : financer l'acquisition des vendeurs et se rémunérer sur les ventes conclues. Le recrutement concerne les 101 départements.

01

Le réseau attire les vendeurs

Des campagnes d'estimation suscitent des demandes, ensuite prises en charge par la cellule de rendez-vous.

02

Le projet est vérifié

Propriétaire ou représentant autorisé, vente réelle envisagée dans les 12 mois, interlocuteur joignable : quatre critères avant attribution.

03

Vous rencontrez le propriétaire

Le rendez-vous vous est réservé et confirmé la veille par SMS. Vous estimez le bien et remettez un rapport écrit sous 48 h.

04

Vous conduisez la vente

Mandat, visites, négociation et suivi jusqu'à l'acte : la relation client et la conclusion restent au cœur de votre rôle.

PROGRAMME

Jusqu'à 20

rendez-vous vendeurs
par semaine en plein

32 h de plages / semaine
en programme plein

16 h en programme partiel

Volume variable selon le secteur,
votre palier et vos disponibilités.
Aucun minimum garanti.

LES MOYENS POUR TRAVAILLER

Inclus dans le réseau

Logiciel de transaction, diffusion sur les portails, modèles de mandat, formation d'intégration et formation continue de 14 h par an.

Votre engagement au quotidien

Honorer les rendez-vous, saisir un compte rendu sous 24 h et suivre vos dossiers. Un rendez-vous qualifié ouvre une opportunité ; il ne garantit ni mandat ni vente.

Le réseau apporte les vendeurs. Vos résultats font votre palier.

Vous souhaitez consacrer votre énergie aux rendez-vous et aux ventes ? La voie programme associe l'apport de vendeurs à une rémunération progressive, sans abonnement mensuel.

40 % au démarrage**Jusqu'à 65 %**

SEUILS MINIMAUX POUR CHAQUE PALIER

Palier	Mandats / RDV attribués	Exclusifs / mandats	Ventes / mandats éligibles	Votre part des honoraires HT
Démarrage	À l'arrivée			40 %
Confirmé	20 %	30 %	40 %	50 %
Senior	25 %	45 %	45 %	60 %
Élite	30 %	60 %	45 %	65 %

Démarrage : 40 % jusqu'à la première évaluation. Les trois seuils du palier doivent être réunis.

Comment progressez-vous ? Évaluation mensuelle sur six mois glissants, à partir de 100 rendez-vous attribués. Sous 95 % de rendez-vous traités, le palier est gelé. Il évolue après deux mois consécutifs de seuils atteints ou non atteints.

Le taux de vente porte sur les mandats de plus de six mois ; le semi-exclusif est compté comme un mandat simple. Vos affaires personnelles suivent aussi la grille programme et alimentent vos taux d'exclusivité et de vente.

Vous avez vos propres vendeurs. Valorisez votre activité.

Vous disposez déjà d'un réseau local et souhaitez poursuivre votre prospection ? La voie autonome conserve les outils et l'absence de pack, avec une grille dédiée à vos affaires propres. Aucun rendez-vous n'est fourni.

VOTRE ACTIVITÉ SUR 12 MOIS GLISSANTS

Honoraires d'agence HT encaissés sur vos affaires propres	Votre part
Jusqu'à 25 000 € inclus	60 %
Plus de 25 000 € et jusqu'à 70 000 €	70 %
Plus de 70 000 € et jusqu'à 140 000 €	80 %
Plus de 140 000 €	87 %

Le taux concerne l'intégralité de l'opération, sans calcul par tranches. Le palier se détermine à l'encaissement ; une fois atteint, il est conservé douze mois après le mois de franchissement, sans remise à zéro annuelle.

Votre expérience est reconnue

Vos honoraires des 12 derniers mois dans un autre réseau peuvent fixer votre palier d'entrée, sur justificatifs.

L'origine de l'affaire compte

Une affaire issue du réseau reste à la grille programme, même après un changement de voie. Son origine est vérifiée.

Ce qu'une vente peut vous rapporter.

Exemple de calcul : un logement vendu 240 000 €, avec le barème maximal affiché de 8 % TTC. Les honoraires s'élèvent à 19 200 € TTC, soit 16 000 € HT avec une TVA de 20 %.

Votre commission = honoraires HT encaissés × votre taux

Le prix du bien n'est pas la base directe de votre rémunération.

POUR CETTE MÊME VENTE

Avec les rendez-vous fournis

Démarrage · 40 %	6 400 €
Confirmé · 50 %	8 000 €
Senior · 60 %	9 600 €
Élite · 65 %	10 400 €

Sur une affaire propre en autonomie

Palier 1 · 60 %	9 600 €
Palier 2 · 70 %	11 200 €
Palier 3 · 80 %	12 800 €
Palier 4 · 87 %	13 920 €

Illustration annuelle : 8 ventes de ce type, toutes rémunérées à 50 %, représentent **64 000 € de commissions**. Le palier doit être effectivement acquis et les honoraires encaissés.

Parrainer des conseillers

5 % sur vos filleuls directs, puis 2 %, 1,5 %, 1 % et 0,5 % aux niveaux suivants. Le réseau paie ces parts sans diminuer celle du filleul. Elles suivent les ventes encaissées, jamais le recrutement, et exigent une vente personnelle encaissée dans les trois mois précédents.

Exemples avant frais professionnels, cotisations et impôts ; aucun revenu garanti. Honoraires négociables à la baisse. Le site mentionne aussi 1 500 € TTC par crédit immobilier financé via son courtier pour un acquéreur : modalités à préciser lors de l'entretien, montant exclu des calculs ci-dessus.

Parlons de votre secteur. Et de votre prochaine étape.

Vous savez créer la confiance et conduire une vente. L'échange avec Agent 7 permet de choisir la formule adaptée à votre façon de travailler, à votre expérience et à vos disponibilités.

01 Faisons connaissance

Candidature en ligne, sans CV ni lettre. Le site annonce un rappel sous 48 h, sans engagement.

02 Préparons votre arrivée

Choix de la voie, lecture du contrat, inscription au RSAC, assurance RCP et habilitation CCI. Délai annoncé : 2 à 4 semaines pour l'habilitation.

03 Organisons votre démarrage

Formation d'intégration et prise en main des outils. En programme : secteur, plages disponibles et rendez-vous selon les capacités locales.

Quels frais restent à ma charge ?

RSAC, assurance RCP, déplacements, téléphone, cotisations et impôts. L'absence de pack ne supprime pas les charges de votre activité indépendante.

Puis-je changer de formule ?

Les voies sont exclusives l'une de l'autre. Quitter le programme pour l'autonomie exige 14 jours de préavis. Ce délai concerne le programme, pas la rupture du contrat d'agent commercial.

Quand mes commissions sont-elles payées ?

Après réception des honoraires par le réseau : paiement sur facture sous 30 jours. Il n'y a pas de salaire fixe.

Et si je viens déjà d'un autre réseau ?

Préparez la transition selon votre contrat actuel, son préavis et vos dossiers en cours. Les mandats ne se transfèrent pas automatiquement.

Construisons votre projet.

contact@agentsept.com

[Candidater sur agentsept.com](https://agentsept.com)



Édition du 12/10/2026, d'après les pages officielles d'Agent 7. HOME PRO, SAS, siège à Carignan (08110) : immatriculation annoncée en cours dans les [mentions légales](#). Barème applicable après délivrance de la carte professionnelle. Démarrage soumis aux formalités requises. Présentation non contractuelle ; conditions détaillées dans le contrat et ses annexes.