

eXp Realty : Transparence Professionnelle & Divulcation des Revenus

Des Données Claires pour les Professionnels Informés

eXp Realty est la plateforme mondiale où les professionnels de l'immobilier viennent évoluer sans limites. En intégrant une technologie de pointe à un modèle de propriété collaborative, nous permettons aux agents et aux équipes d'accroître leur production et de bâtir un effet de levier à long terme. Parce que nous sommes engagés envers la transparence professionnelle, nous offrons une vision claire des performances historiques, des revenus typiques et des coûts associés à notre modèle. Cela garantit que chaque professionnel dispose des données nécessaires pour comprendre l'investissement requis et les résultats réalistes obtenus par le participant typique de notre écosystème haute performance.

COÛTS & FRAIS

L'Investissement dans Votre Entreprise

L'immobilier est une activité professionnelle comportant des coûts associés. Pour assurer une représentation fidèle de l'opportunité eXp, les agents doivent tenir compte à la fois des frais de courtage fixes et des dépenses d'affaires variables.

Frais de Courtage Fixes

Frais	Montant	Détails
Démarrage	199 \$ CAD	Intégration unique
Mensuel	139 \$ CAD	Frais de courtage en nuage
Par transaction	29 \$ CAD / 17 \$ CAD	Révision du courtier / Gestion des risques (provinces de l'Ouest seulement)
Partage des revenus	0 \$	Aucun frais de participation ; la qualification est basée sur la performance

Commission & Plafonnement

Partage 80/20 : En général, les agents conservent 80 % de leur commission jusqu'à ce qu'ils atteignent un plafond annuel de 16 000 \$ CAD. Les agents du Programme de mentorat eXp sont soumis à un partage supplémentaire de 20 % sur leurs trois premières transactions, utilisé pour financer le mentorat et l'infrastructure de soutien.

Commission à 100 % : Une fois le plafond atteint, les agents conservent 100 % de leur commission pour le reste de leur année anniversaire, sous réserve d'un frais de transaction de 285 \$ pour les 20 prochaines transactions (plafonné à 5 700 \$) ; les transactions suivantes sont réduites à un frais de 75 \$.

Divulgateion fiscale : Les frais et commissions sont assujettis aux taxes provinciales applicables (TVH/TPS/TVP).

Dépenses d’Affaires Indépendantes : Étant donné que la rémunération brute n’inclut pas les coûts liés à l’exploitation d’une pratique immobilière personnelle, la rentabilité nette dépend de la façon dont un agent gère ses dépenses individuelles par rapport à sa production.

ANNÉE DE PERFORMANCE 2025

Revenus Typiques des Agents : Données de Performance 2025

L’immobilier est une activité professionnelle où les résultats individuels sont déterminés par l’expérience, l’effort et les conditions du marché. Pour donner à nos agents et prospects des données claires, eXp Realty fournit cette divulgation annuelle des performances historiques.

Niveau de rémunération	% du total des agents ¹ (Actifs & Inactifs ²)	% des agents ¹ actifs seulement	% actifs avec 1 an+ d’ancienneté	Actions moy. ³ par agent
Débutant (0 \$ – 100 \$)	24,31 % (2 268)	7,23 % (527)	1,28 % (73)	0,00 \$
Émergent (100 \$ – 20 000 \$)	25,68 % (2 396)	29,54 % (2 153)	25,85 % (1 473)	107 \$
Intermédiaire (20 000 \$ – 100 000 \$)	20,64 % (2 784)	37,43 % (2 728)	41,28 % (2 352)	262 \$
Leadership (100 000 \$ – 1,0 M\$)	19,79 % (1 847)	25,31 % (1 845)	30,98 % (1 765)	3 843 \$
Élite (1,0 M\$ – 10,0 M\$)	0,39 % (36)	0,49 % (36)	0,61 % (35)	13 244 \$

¹ Les agents sont définis comme tout agent ayant détenu un permis eXp au cours de l’année 2025

² Les agents inactifs ont été payés par eXp en 2025 et ont ensuite quitté

³ Les valeurs moyennes des actions représentent le montant en dollars accordé au moment de la réalisation et sont généralement soumises à une période d’acquisition de trois ans.

Le Pouvoir de l’Ancienneté

Les données confirment que le succès chez eXp est fortement corrélé avec le temps et l’engagement. Bien que près d’un quart de tous les agents inscrits se trouvent dans le niveau « Débutant », ce nombre chute à seulement 1,28 % pour les agents qui restent actifs avec le courtier pendant plus d’un an.

Revenus Réels par Niveau

Tandis que les sections précédentes illustrent les taux de participation et l’engagement en matière d’actions, le tableau ci-dessous fournit les repères financiers spécifiques pour chaque persona professionnel. En présentant à la fois les revenus Moyens (Moyenne) et Médians (Typiques), nous offrons une vue transparente de la façon dont les valeurs aberrantes à haute production influencent la moyenne par rapport à l’expérience du participant au point médian dans chaque catégorie.

Persona Professionnel	Revenu Moyen (CAD)	Revenu Médian (CAD)
Débutant	9,00 \$	0 \$
Émergent	8 735 \$	8 392 \$
Intermédiaire	52 674 \$	48 701 \$
Leadership	243 066 \$	187 967 \$
Élite	1 540 456 \$	1 277 157 \$

RÉSUMÉ

Résumé en un Coup d'Œil

Bien que les chiffres agrégés montrent l'échelle de notre réseau, les chiffres ci-dessous représentent le « point médian » des données. Cela fournit la vue la plus précise de l'expérience typique d'un agent en fonction de son niveau spécifique d'engagement professionnel et d'ancienneté au sein du modèle.

20 016 \$ Revenu Médian (Typique) Tous les agents inscrits	23 880 \$ Revenu Médian (Typique) Agents actifs	36 032 \$ Revenu Médian (Typique) Agents actifs avec 1 an+ d'ancienneté
--	---	---

GUIDE

Comment Utiliser Ces Données

Les chiffres de ce rapport reflètent l'année de performance historique 2025 et sont fournis pour vous aider à évaluer vos propres objectifs de production ou votre potentiel au sein de l'écosystème eXp. Lors de l'analyse de ces repères, il est important de catégoriser votre stade d'activité actuel : êtes-vous un producteur actif à temps plein, ou êtes-vous dans une phase de transition ou complémentaire ? Les données illustrent clairement que si de nombreux participants gagnent peu ou pas de revenus dans la phase « Débutant », ceux qui s'engagent sur la plateforme pendant plus d'un an et s'impliquent dans une production active accèdent à des niveaux de revenus nettement plus élevés. Dans votre planification de croissance, utilisez ces repères « Médiens » pour établir des attentes réalistes concernant les commissions, les actions et le partage des revenus, tout en gardant à l'esprit que la rémunération brute ne tient pas compte des dépenses d'affaires individuelles (marketing, génération de prospects et déplacements) nécessaires au maintien d'une pratique immobilière haute performance.

Voies vers le Revenu : Exigences et Repères

Commissions Immobilières

Moteur Principal :

Aider les clients dans les transactions immobilières.

Structure de Commission et Plafonnement :

Les agents conservent 80 % de leur commission jusqu'à ce qu'ils atteignent un plafond annuel de 16 000 \$ CAD payé au courtier. Une fois le plafond atteint, l'agent conserve 100 % de sa commission pour le reste de son année anniversaire, sous réserve des frais de transaction standard et des frais de révision du courtier.

Typicalité :

Ceci demeure la principale source de revenus pour la grande majorité des agents productifs.

Programme de Partage des Revenus

Base :

Un modèle de succès partagé où eXp redistribue 50 % de la part de l'entreprise (la portion de 20 % du partage de commission 80/20) aux agents qui ont contribué à la croissance du courtier.

Mécanisme :

Lorsqu'un « agent productif » (un agent qui conclut des transactions) est parrainé dans l'entreprise, une portion des revenus de l'entreprise provenant de ces transactions est versée au(x) agent(s) parrain(s) en récompense de leur contribution à la croissance de l'entreprise.

VÉRIFICATION DE LA RÉALITÉ

Le partage des revenus est basé sur la performance et n'est pas un salaire garanti. Le partage des revenus médian pour un agent typique (Niveau 1) est de 0 \$ CAD. Les gains dépendent strictement de l'activité productive des agents parrainés et nécessitent un leadership actif et du mentorat.

Opportunités d'Équité

Les agents sont récompensés par des actions EXPI pour avoir effectué certaines actions et atteint des objectifs particuliers.

Équité Durable :

Gagnée grâce aux jalons de production (p. ex., première transaction, plafonnement).

Prix ICON :

Jusqu'à 16 000 \$ CAD en actions pour l'atteinte d'objectifs spécifiques de haute production et culturels.

Exigences :

Les attributions d'actions sont soumises à des périodes d'acquisition. La plupart des agents gagnent peu ou pas d'actions.

Jalons de l'Entreprise et Données Agrégées

Depuis notre lancement au Canada, eXp Realty a fièrement distribué plus de 111,5 millions de dollars CAD en partage des revenus cumulatif à notre communauté d'agents canadiens. En 2025 seulement, les participants résidentiels canadiens ont gagné plus de 26,3 millions de dollars CAD.

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

Clause de Non-Responsabilité

Visitez <https://exprealty.ca/income> pour une vue complète des revenus typiques, des actions et des résultats historiques de tous les participants d'eXp Realty. Les gains sont basés sur la performance et ne sont pas garantis ; la plupart des participants gagnent un revenu complémentaire ou nul. Le succès dans l'immobilier nécessite un temps considérable, des compétences spécialisées et des efforts persistants. Les chiffres rapportés représentent les paiements bruts et n'incluent pas les dépenses d'affaires telles que le marketing et les déplacements, qui peuvent dépasser les revenus et entraîner une perte nette. Les résultats individuels dépendent de vos efforts personnels de vente et de leadership au fil du temps.