



| À LA UNE

AGENT **IMMOBILIER**, UN MÉTIER QUI FAIT RÊVER

La profession de conseiller séduit les moins de 40 ans attirés par l'entrepreneuriat et l'indépendance. Mais si le secteur ne connaît pas la crise, réussir sa reconversion reste ardu

Qui ne l'a jamais fait ? Prendre une feuille de papier, faire des colonnes et lister : ce que j'aime faire, ce qui est vraiment important, les raisons qui me font rester, ce que je ne supporte plus... Quand sa « crise de la trentaine » s'est déclarée, en 2019, Charlotte Lapeyre a pris un petit carnet. Diplômée d'une école de commerce (l'Inseec), elle en avait assez de son métier de commerciale en régie publicitaire. « Je gagnais très bien ma vie – 3200 euros net, plus les primes –, mais la régie pub n'était clairement pas une vocation. J'y étais arrivée un peu par hasard et je ne me voyais pas évoluer sur des postes à responsabilité dans ce secteur. En revanche, j'avais un crédit immobilier à rembourser, donc je ne pouvais pas faire n'importe quoi ! », se souvient la jeune femme, aujourd'hui âgée de 35 ans.

Sur son carnet, elle note les univers qui l'attirent : l'art, le commerce. Elle pense même à devenir commissaire-priseuse, mais cela voudrait dire reprendre de longues études pour peu de débouchés. La sophrologie ? Pas assez de sécurité financière. Son choix finit par se porter sur l'immobilier : un métier qui lui permettra de gagner correctement sa vie, d'être indépendante et de satisfaire son goût pour la transaction.

TRAVAILLER À SON RYTHME

Après avoir négocié une rupture conventionnelle, la jeune femme quitte son entreprise et intègre le réseau de conseillers im-

mobiliers indépendants Safti. Six ans après, Charlotte Lapeyre ne regrette absolument pas son choix. Installée à Toulon depuis deux ans, elle touche un peu moins que dans sa vie précédente. Une baisse de revenus « largement compensée par le plaisir de [s]e lever le matin, de ne pas déprimer le dimanche soir parce qu'elle va reprendre le boulot et de pouvoir organiser [s]on temps comme [elle] le souhaite », précise-t-elle.

Cofondateur et président du réseau Safti, l'un des plus importants du secteur avec quelque 6000 mandataires indépendants, Gabriel Pacheco le confirme : le métier de conseiller immobilier a le vent en poupe, notamment auprès des jeunes. « La moitié des personnes qui nous rejoignent ont moins de 40 ans, 30 % entre 30 et 40 ans, 20 % moins de 30 ans, expose-t-il. Nos métiers semblent répondre aux aspirations professionnelles des nouvelles générations qui sont attirées par l'entrepreneuriat et l'indépendance. Elles sont très attentives à l'équilibre vie pro-vie perso. »

C'est le cas de Florent Cravero, 27 ans. Chaudronnier, diplômé de l'école d'ingénieurs Polytech Montpellier, il s'est lancé dans l'immobilier il y a dix mois, séduit par l'autonomie qu'offre le statut de conseiller indépendant dans un réseau national. « Après quelques années de vie professionnelle dans les travaux publics, je me suis rendu compte que j'avais vraiment du mal avec l'autorité d'un manager. Dans ma dernière boîte, l'ambiance n'était pas terrible avec la direction, et je ne m'épanouissais pas, ni dans la technique ni dans le manage-

ment », explique-t-il.

Convaincu par un ancien collègue déjà reconverti, il négocie une rupture conventionnelle avec son employeur et rejoint Safti, rassuré par la formation et l'accompagnement proposés. Après quelques mois de creux, il a conclu six ventes coup sur coup début 2025. Il a surtout trouvé un nouveau rythme de vie qui n'a rien à voir avec le précédent. *« Dans mon ancien boulot, je faisais 6 heures-19 heures. Je rentrais, prenais une douche et allais me coucher. Aujourd'hui, j'ai le temps de me reposer, de sortir, de cuisiner, de voir mes amis ! »*, explique-t-il. Non pas que les ventes tombent toutes cuites, mais le jeune conseiller apprécie de travailler à son rythme.

Si la profession séduit, c'est aussi que les candidats à la reconversion y trouvent du sens. *« On est parfois confrontés à des problématiques de vie très dures, comme les divorces, les successions, le surendettement, mais aussi à de grands moments de bonheur, comme des familles qui s'agrandissent »*, témoigne Charlotte Lapeyre. C'est aussi ce qui a plu à Jordan Baudry, 38 ans, devenu conseiller dans les Deux-Sèvres pour l'agence Espaces atypiques, après une première carrière d'éducateur spécialisé. *« J'ai adoré mon premier métier, mais il y avait une forme d'usure. C'est un secteur en difficulté qui manque de moyens et de personnel »*, témoigne-t-il. Là encore, c'est un ami qui le convainc de sauter le pas. Jordan est attiré par le positionnement de l'agence, qui vise des biens haut de gamme. *« A la base, je ne suis pas du tout un commercial, reconnaît-il. J'ai été poussé par l'amour des belles maisons et des lieux de vie atypiques. Et puis, ce métier, c'est une aventure humaine. On rencontre des gens d'univers très différents avec des projets de vie parfois un peu fous. »*

DES COMMISSIONS ÉLEVÉES

Autre atout: le secteur immobilier ne connaît pas vraiment la crise. *« Dans l'immobilier résidentiel ancien, on parle plutôt de périodes de ralentissement »*, souligne Gabriel Pacheco. De 2017 à 2022, la baisse des taux des crédits immobiliers a fait bondir le nombre de transactions, jusqu'à 1,2 million en 2021, entraînant une augmentation du nombre d'agences, un renforcement des équipes déjà en place et l'essor des réseaux de mandataires indépendants. *« Avec le rebond des taux d'intérêt, à partir de 2023, on a connu une chute du nombre*

de transactions et de recrutements, mais aujourd'hui, on est revenu à 800 000 transactions par an, ce qui est dans la moyenne des années 2000 pour la France », souligne Antoine Mesnard, président fondateur du site d'emploi Recrutimmo.

Pour recruter, chaque employeur met en avant ses atouts: formations commerciales et réglementaires, revenus, accompagnement, etc. Les grands réseaux de mandataires

indépendants font notamment valoir l'indépendance dans l'exercice du métier et le niveau élevé des commissions (ils touchent généralement autour de 70 % de leur montant). Les agences défendent, elles, leur capacité d'encadrement et des revenus fixes.

Quand il a voulu se reconvertir, Nicolas Durac, 38 ans aujourd'hui, a hésité. Installé à Tarbes, cet ancien plombier, qui a travaillé pour une entreprise avant de se mettre à son compte, a dû se réorienter après plusieurs blessures et opérations. Il a choisi le réseau CapiFrance, *« précurseur dans le système des indépendants »*. Dans une agence, il aurait eu le statut de salarié, payé le smic, avec une partie sous forme de commissions, mais n'aurait pas été maître de son emploi du temps ni des produits mis en vente. *« Ça n'allait pas avec mon tempérament, et puis ce que j'aime dans ce métier, c'est de suivre une famille de A à Z dans son projet »*, explique-t-il.

Six ans plus tard, Nicolas Durac est heureux de son choix. Il a trouvé un *« métier passion »* qui lui permet de gagner entre 3 000 et 3 500 euros net par mois et de profiter de sa famille. Il met toutefois en garde sur l'idée que le secteur serait un eldorado. *« Ces dernières années, se lancer comme agent immobilier était presque devenu une mode. Ça a attiré beaucoup de gens dont une partie s'est retrouvée en difficulté financière. Certains réseaux promettent des tas de choses, mais sans réellement former ni accompagner derrière. Il faut bien se renseigner. »*

« ASCENSEUR ÉMOTIONNEL »

Assez loin de l'univers luxueux de « L'Agence », cette émission de télé-réalité qui met en scène la famille Kretz et ses transactions à plusieurs dizaines de millions d'euros, réussir sa reconversion dans ce métier est une tâche ardue. *« Financièrement, au début, ce n'est pas évident, rappelle Charlotte Lapeyre. Il y a tout à faire: la prospection, la communication, les réseaux so-*

ciaux, être sur le terrain. Comme tout chef d'entreprise qui se lance.» Il faut décrocher un premier mandat, puis, une fois le compromis de vente signé, attendre plusieurs mois que la transaction soit effective chez le notaire. Elle-même a touché sa première commission au bout de neuf mois.

Résultat : tous les conseillers indépendants interrogés conseillent d'avoir une année de trésorerie devant soi pour faire face aux aléas du marché. La plupart s'étaient d'ailleurs lancés avec l'assurance de toucher des allocations-chômage la première année, le temps d'amorcer la machine. Une fois installé, il faut aussi composer avec le statut d'autoentrepreneur, moins protecteur que celui de salarié.

«Au début, c'est une grosse roue dure à pousser, confirme Jordan Baudry. On ne compte pas ses heures, le téléphone toujours dans la poche. Et il faut être solide, car c'est un vrai ascenseur émotionnel. On reçoit une offre un jour, qui peut être annulée le lendemain.» Dans ces conditions, être jeune n'est pas forcément un atout. «Ça peut être plus difficile pour les très jeunes, qui ont, disons, moins de 28 ans. Ils peuvent manquer d'expérience et d'autonomie, souligne Gabriel Pacheco. L'âge optimal se situe plutôt dans la tranche 30-40 ans, qui offre un bon "mix" d'énergie et d'expérience.»

Président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), le syndicat des professionnels du secteur, Loïc Cantin insiste sur l'importance de la formation. «On sort d'une période où beaucoup ont cru que le métier d'agent immobilier était facile. Or, il demande non seulement des techniques commerciales, mais aussi de solides connaissances juridiques», rappelle-t-il.

Le responsable se félicite de la récente décision du Conseil d'Etat qui a donné six mois au gouvernement pour publier le décret d'application sur la formation initiale

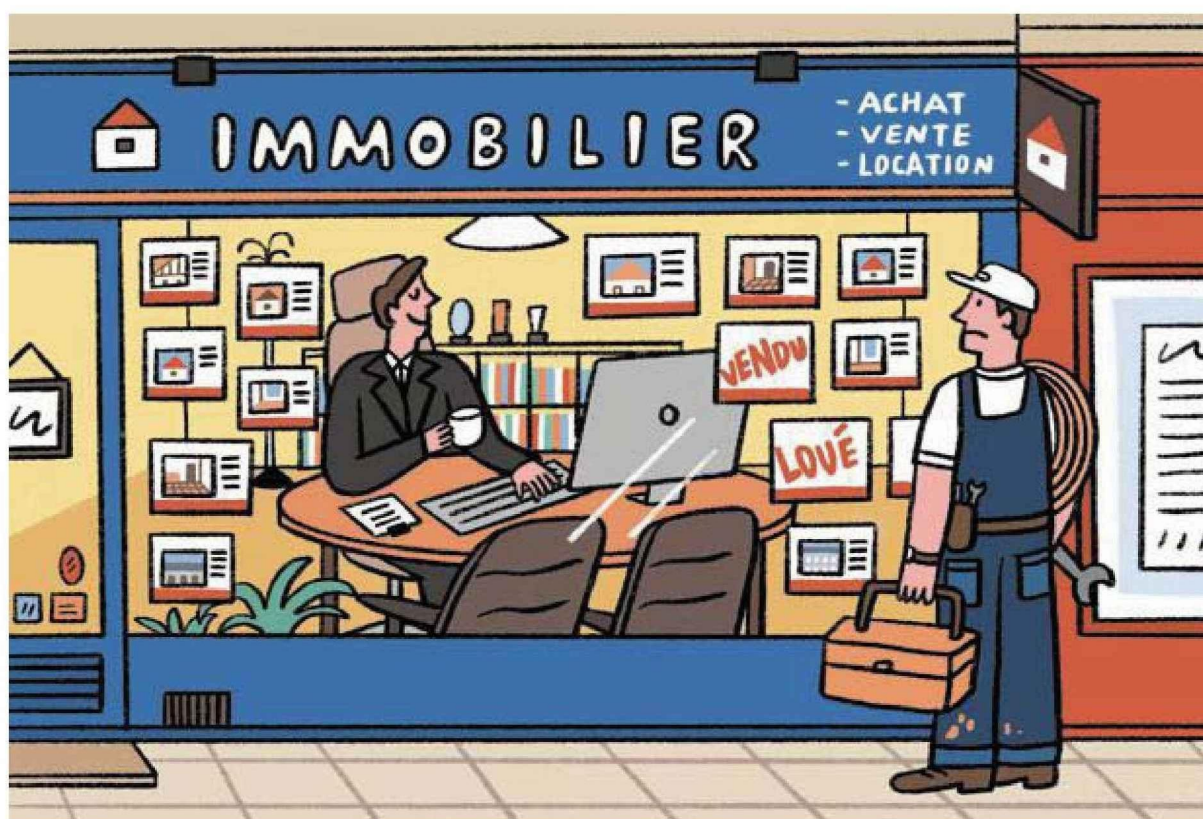
obligatoire des collaborateurs d'agents immobiliers. «Ça fait onze ans qu'on attend ça [depuis la loi Alur de 2014] : un minimum de quarante-deux heures de formation, dont au moins vingt-huit en présentiel, qui devront être dispensées par un organisme de formation certifié dès la signature du contrat», précise M. Cantin. Les conseillers déjà en activité doivent, eux, suivre quarante-deux heures de formation sur trois ans.

Pour les années à venir, aucun des reconvertis que nous avons interrogés ne fait de plan sur la comète. Florent Cravero n'en est qu'à ses débuts et se dit que, même si le marché venait à s'effondrer, il aurait toujours un bac + 5 à faire valoir dans l'industrie, un secteur qui recrute. Jordan Baudry peut lui aussi compter sur son diplôme d'éducateur, très recherché. Charlotte Lapeyre ne se voit pas arrêter, pas plus que Nicolas Durac. Ils ne savent pas de quoi demain sera fait, mais tous auraient bien du mal à revenir sur l'indépendance dont ils jouissent dans leur nouvelle vie. ●

CHARLOTTE BOZONNET

**« C'EST UNE
AVENTURE
HUMAINE. ON
RENCONTRE DES
GENS D'UNIVERS
TRÈS DIFFÉRENTS
AVEC DES
PROJETS DE VIE
UN PEU FOUS »**

JORDAN BAUDRY
conseiller dans
les Deux-Sèvres



YIMENG SUN