

Qui sont les profils qui réussissent leur reconversion ?

Réussir sa reconversion dans l'immobilier dépend de la persévérance des candidats et les recruteurs ont un rôle essentiel à jouer dans leur accompagnement.



Qui sont les profils qui font le choix de se reconvertir dans l'immobilier ? Quelles sont leurs attentes et comment se confrontent-ils à la réalité du métier ? Intéressons-nous à ces nouvelles recrues qui participent au renouvellement du secteur et aux recommandations des recruteurs.

Des profils qui comprennent les parcours de vie

Longtemps en France, les reconversions professionnelles ont été associées à la « middle life crisis » : ces périodes liées à la crise de la quarantaine ou de la cinquantaine, donnant l'envie à certains.e.s de changer de vie, d'insuffler un nouvel élan à leur carrière, de réaliser un rêve ou de se frotter à un nouveau challenge.

« Historiquement, les personnes en reconversion dans l'immobilier ont longtemps été des femmes d'une cinquantaine d'années, désireuses de trouver une nouvelle dynamique après le départ de leurs enfants » présente Antoine Mesnard, fondateur de Recrutimmo. « Aujourd'hui, force est de constater que les profils qui se reconvertissent sont de plus en plus jeunes : il n'est pas rare de voir des actifs de 30 ou 40 ans prendre un nouveau virage dans leur carrière. Ce sont des jeunes professionnels notamment issus des secteurs ayant subi les impacts du covid (événementiel, tourisme, restauration), ou pour certains, qui sont lassés de travailler dans les grandes entreprises. Ceux-là souhaitent donner plus de sens à leur travail et s'impliquer dans des petites structures à taille humaine ».

Participer à des projets de vie, accompagner les clients, nouer une relation de confiance avec eux... Ce sont des missions qui plaisent et répondent à cette quête de sens.

« Cette envie de se rendre utile aux autres, cette empathie spontanée liée à l'expérience de la vie, c'est justement l'un des grands atouts des personnes en reconversion dans l'immobilier. Pour la plupart, elles ont des parcours singuliers et grâce à leur vécu, elles développent une meilleure compréhension des foyers et de leurs projets immobiliers » constate Hugo Bolzinger, fondateur du Recruteur Immobilier. « Cela en fait d'excellents profils, souvent plus matures, très appréciés des clients qui se sentent plus proches de ces profils ».



Empathie, connaissances et persévérance pour réussir

Antoine Mesnard le confirme : « Dans le cadre d'une reconversion (et pas seulement), les qualités relationnelles des candidats sont déterminantes pour leur réussite dans l'immobilier. Celles et ceux qui se démarquent s'intéressent réellement aux autres, ils savent poser les bonnes questions, écouter les clients, ont la volonté de fournir des prestations de qualité et de tenir leurs engagements. Ils prennent chaque dossier à coeur, se montrent réactifs et pugnaces auprès des prospects comme des clients ».

Et ce n'est pas tout : pour s'épanouir dans la pierre, il faut aussi être en capacité d'absorber la complexité de l'immobilier avec toutes les connaissances techniques, commerciales, juridiques, administratives, fiscales et urbaines que cela implique. Cela demande un bon apprentissage des bases et du jargon utilisé, ainsi qu'une faculté de transmission des informations utiles aux clients.

« Pour repérer un.e bon.ne candidat.e, je teste sa persévérance et sa combativité car lorsqu'on se lance dans une reconversion, il faut être patient, passer au-delà des premiers obstacles rencontrés et se donner à fond » ajoute Hugo Bolzinger. Cédric Laporte, dirigeant d'agence et formateur immobilier, est également de cet avis : « Je recommande souvent aux nouveaux arrivants dans le domaine de cultiver leur propre motivation et leur positivité de façon quotidienne. Cet état d'esprit a un énorme impact sur l'influence qu'ils dégagent auprès de leurs premiers contacts : s'ils croient en eux, les clients aussi ! ». Être discipliné pour se former aux bases théoriques, se confronter à la réalité pratique du terrain pour se forger un réseau et l'entretenir avec des poignées de main chaleureuses au niveau local, telles sont les premières recommandations du spécialiste, qui souhaite également prévenir contre les attentes éconduites des candidats.

« *Après 17 ans en pharmacie, je suis devenu négociateur immobilier* » Grégory Brasier



Tous droits réservés par l'auteur Cedric Doux Photographe

Depuis toujours, le service aux clients est le moteur de mon engagement professionnel. Après avoir travaillé 17 ans en pharmacie, j'ai changé de vie et sur la recommandation d'un ancien camarade dirigeant d'une agence, j'ai pensé à l'immobilier. Déjà titulaire d'une licence en économie-gestion, j'ai ainsi acquis les connaissances essentielles à mon nouveau métier en étant très bien formé et accompagné sur le terrain.

J'ai été embauché comme négociateur immobilier indépendant au sein du groupe « **Espaces atypiques** ». La qualité de l'agence a été un véritable véhicule de formule 1 pour opérer ma reconversion dans les meilleures conditions. Et pour cause, je me sens proche de la clientèle ciblée : je suis ma cible, le contact client est de ce fait évident et cela participe à ma réussite. Cela demande une grande puissance de travail mais mes efforts sont récompensés.

Un conseil à suivre ? Sélectionner une agence de qualité qui correspond à ses valeurs, à sa personnalité. Il ne faut pas craindre de se montrer sélectif et envisager sa reconversion comme un nouveau partenariat !

Entre attentes et réalités du terrain

« Une communication massive est actuellement faite pour recruter plus de monde dans le secteur de la pierre. Cela participe à l'image positive de ces métiers et cela attire : les candidats sont séduits par la liberté annoncée de pouvoir gérer leur emploi du temps comme ils le souhaitent, par la rémunération et l'évolution promises à la hauteur de leurs efforts... Et pourtant, il faut être conscient que cette autonomie annoncée, notamment auprès des mandataires immobiliers en formation, implique des contreparties non négligeables à prendre en considération pour éviter de tomber dans un prisme idyllique » prévient Cédric Laporte. « Lorsque l'on démarre en tant qu'agent indépendant, il faut avant tout prévoir une trésorerie de 6 à 12 mois d'avance, pour se laisser le temps de conclure les premières transactions. Il faut également faire preuve de beaucoup d'auto-discipline pour contacter, relancer et capter les prospects, et s'inscrire dans la rigueur ». Sans compter que, comme le savent déjà les connaisseurs, la disponibilité est indispensable pour s'adapter à celle des clients, y compris les soirs et les week-ends.

« Au cours de certaines séances de coaching, il m'est arrivé d'échanger avec des gens pris aux doutes face aux difficultés rencontrées qu'ils avaient sous-estimées pour capter les clients et leur apporter de la valeur. Dans ce cas, l'image du métier qu'ils se faisaient peut être écornée : ils ont peur de mal faire, peur de déranger les clients, d'être trop insistant voire intrusif et finalement, ils sont pétrifiés à l'idée de démarrer » raconte le formateur.

« C'est ce sur quoi je souhaite insister : en se lançant dans l'immobilier, qui plus est lorsque l'on débute avec le statut d'indépendant, il faut mesurer qu'il y a beaucoup de choses à construire (une image, une renommée, des connaissances, des processus, un fichier client, etc.) et une responsabilité professionnelle à assumer ».

Un bon conseil à adresser aux candidats pour se donner toutes les chances de réussir sans désillusion ? Bien préparer sa reconversion, prendre le temps de se renseigner, rencontrer et interroger des professionnels aguerris, peser les atouts mais aussi les difficultés du métier, cibler le rôle et le style d'agences que l'on recherche et enfin, se laisser du temps avant de tirer des conclusions hâtives. « Pour les recruteurs, peut-être faudrait-il aussi être plus transparent dès le départ sur les réalités du métier et sur les compétences requises ».

« *Nos traits de personnalités déterminent le futur agent immobilier que l'on devient* » Muriel Bracri



Après 21 ans passés dans la publicité et les médias, notamment au poste de directrice commerciale, j'ai profité du confinement en 2020 pour sauter le pas de la reconversion dans l'immobilier. Mon mari étant dans ce secteur, je m'y intéressais depuis longtemps. J'ai constaté qu'il y avait de belles opportunités d'emploi et j'ai décroché un premier entretien avec Century 21. Cette étape m'a permis de devenir agent commercial indépendante et le réseau a été une très bonne école pour m'inculquer des méthodes efficaces.

Une fois sur le terrain, mes compétences en management d'équipe et mon relationnel B to B avec des interlocuteurs exigeants ont été de véritables atouts. J'ai répété le niveau d'exigence lié à mon précédent poste dans mon nouveau métier, de façon à considérer chaque client comme une personne importante à satisfaire. À mon sens, cela implique de faire preuve d'humilité et d'aimer s'intéresser aux autres, les écouter activement pour répondre à leurs attentes. Jen suis convaincue, notre empathie naturelle, nos traits de personnalité, déterminent le futur agent immobilier que l'on devient !

La bonne intégration dépend aussi des recruteurs

Si le succès des reconversions réside dans la préparation, l'implication et la persévérance des profils concernés, les réseaux et agences qui recrutent ont aussi un rôle essentiel à jouer dans leur accompagnement et leur bonne intégration. « 30 % des candidats partent durant leur période d'essai » relève Antoine Mesnard. « Il faut en retenir qu'ils sont de plus en plus attentifs à la qualité des formations dispensées et des intégrations proposées. C'est pourquoi les employeurs ont tout intérêt à réellement s'impliquer auprès de leurs nouvelles recrues pour les intégrer de façon optimale et les fidéliser ».

Depuis plus de 30 ans, le réseau Laforêt a justement fait de la formation et du recrutement des candidats en reconversion sa spécialité. « À l'époque, c'était une stratégie novatrice qui faisait débat. Aujourd'hui, nous sommes fiers de constater que la diversité de nos collaborateurs confère une grande richesse à notre réseau et reflète la variété des consommateurs » peut témoigner Yann Jéhanno, président du réseau. « En termes de management, cela représente le défi de réunir tous nos collaborateurs, à la fois novices et expérimentés, dans une même dynamique d'équipe. Bien sûr, les deux types de profils ont leurs points forts : tandis que les professionnels expérimentés ont une fibre commerciale déjà éprouvée, les collaborateurs en reconversion ont une grande soif d'apprendre, ils sont prêts à appliquer rigoureusement les méthodologies que nous transmettons, tout en étant riches des automatismes et du savoir-faire acquis lors de leurs précédentes expériences dans d'autres domaines ». Et pour que cela marche, un soin particulier est apporté à l'intégration des nouvelles recrues. « Dès la formation initiale, nous transmettons notre culture d'entreprise à chacun en partageant notre histoire, nos valeurs et notre état d'esprit ».

Ainsi, novices et experts de la pierre peuvent réciproquement s'inspirer et se compléter de leurs méthodes et savoir-faire. C'est là toute la richesse du secteur, qui, peut-être plus que les autres, se fait le reflet de nos multiples vies, tant dans la diversité de ses professionnels que dans celle de ses clients !