

CONSEILLER IMMOBILIER, L'HUMAIN AU CŒUR D'UN RÉSEAU

Si la plupart des agents immobiliers sont encore organisés sous forme d'agences, une nouvelle tendance est apparue dans les années 2000, les mandataires immobiliers. Rencontre avec Sonia Charron, manager et conseillère indépendante en immobilier chez IAD France, à Nogent-le-Phaye.



Votre Agglo : **En quoi consiste le métier de mandataire immobilier ?**

Sonia Charron : Le mandataire est avant tout un conseiller. Avec un portefeuille réduit, il offre un service personnalisé, de la première prise de rendez-vous jusqu'à la vente. C'est un agent commercial indépendant, il n'est pas salarié. Il doit donc être rattaché à un réseau de mandataires. En l'occurrence, IAD.

VA : **Qu'apporte IAD au mandataire ?**

SC : Ce réseau est un atout considérable. Formation et accompagnement des conseillers en constituent deux piliers fondamentaux. Les agents suivent un parcours de formation sur mesure et continu. A l'entrée dans le réseau, le mandataire immobilier reçoit également d'autres avantages tels qu'une assistance juridique, des outils informatiques pointus, etc. Les mandataires sont libres et autonomes, mais le réseau leur permet de ne pas être seul et de travailler en équipe.

VA : **Quelles sont les compétences requises pour être un bon conseiller immobilier ?**

SC : Il est nécessaire d'être à l'écoute, empathique, organisé, rigoureux, disponible et persévérant. Chez nous, la cohésion et le partage sont des notions essentielles pour réussir.



Sonia Charron, manager et conseillère indépendante en immobilier, IAD France

VA : **D'où viennent les professionnels qui sont aujourd'hui mandataires ?**

SC : Les conseillers viennent de tous les horizons, de l'industrie au tertiaire. La profession est libre d'accès et ne nécessite aucun diplôme. Parmi les conseillers, certains étaient acheteur dans l'industrie, d'autre superviseur dans la pharma ou encore tapisser-décorateur. Le métier est ouvert à tous.

VA : **Quelle notion résumerait le mieux le métier de mandataire ?**

SC : Sans hésiter, la liberté. Nous sommes libres de travailler selon nos méthodes, d'adapter notre organisation professionnelle en fonction de notre rythme de vie et de s'engager ou de se désengager. De nos jours, la liberté n'a pas de prix.

Envie de devenir mandataire immobilier ?

Contactez Sonia Charron : sonia.charron@iadfrance.fr
06 12 90 47 97



PORTES OUVERTES CHEZ IAD

Samedi 8 et dimanche 9 février
de 10 h à 18 h, rue du Bois Paris,
28630 Nogent-le-Phaye.