

## Des réseaux d'agences immobilières dans la force de l'âge - La Libre.be



### Entreprise / Emploi

Nés de l'autre côté de l'Atlantique, les deux plus gros réseaux d'agences immobilières au monde partagent la même date anniversaire : 1972. Century 21 voit le jour en Californie, à Orange County; Era (pour Electronic Realty Associates), au Missouri, à Kansas City. Leur destin continue à s'entremêler lorsque tous deux partent à la conquête de l'Europe, à cinq ans d'intervalle - 1987 pour Century 21, 1993 pour Era. C'est toutefois ce dernier qui arrive le premier en Belgique, en 1994, soit un an avant avec son concurrent. Jusqu'à ce que les chemins empruntés, croisés et recroisés, soient réunis, quand le holding américain Realogy en fait l'acquisition en deux années de temps : 1995 pour Century 21, 1996 pour Era.

Aujourd'hui, Century 21, devenu première force mondiale, pèse plus de 6 900 agences à travers le globe (75 pays), dont près de 180 en Belgique. Toutes sont réparties de manière équivalente sur le territoire (100 en Wallonie et à Bruxelles, 77 en Flandre). Ce qui est moins le cas d'Era. A la tête de plus de 2 400 agences à l'international (36 pays), ce dernier a concentré, chez nous, toutes ses forces sur la Flandre. On y recense, en effet, pas de moins de... 87 agences, sur les 110 que compte le pays.

Outre les deux géants américains, d'autres réseaux étrangers ont tenté l'aventure belge. A commencer par l'Allemand Engel&Völkers, fondé en 1977 à Hambourg. Spécialisé dans la brique haut de gamme, celui qui est à la tête de plus de 550 agences réparties dans 39 pays est actif en Belgique depuis 2006. Il y chapeaute 27 agences, la plupart en Flandre (13) et le reste en Wallonie (6) et à Bruxelles (8). Les groupes d'origine française ne sont pas en reste : Laforêt (implanté à Paris en 1981, 700 agences en France) a traversé la frontière dès 2010, Emile Garcin (originaire de Saint-Rémy-en-Provence, 1963, 23 agences françaises) en 2011. Sans oublier ceux d'influence française, tel Universal, dont l'actionnariat est français et qui est entré comme une bourrasque sur le marché bruxellois l'année passée (*lire p. 6*); ou... mixtes, comme Barnes, réseau franco-anglais d'agences immobilières de prestige, installé dans la capitale depuis septembre 2014.



[Visualiser l'article](#)

A noter que, si les réseaux français et assimilés abordent la Belgique forts d'un soutien important outre-Quévrain, leurs débuts sur le sol belge restent, par comparaison, encore bien timides.

## Plusieurs réseaux belges

Et les Belges, dans tout cela ? Ils ne sont pas en reste. Le premier réseau natif du pays n'est autre que Trevi, plus que trentenaire et quasi uniformément répandu aux quatre coins du territoire, avec près de 35 agences ayant pignon sur rue. Suivent, dans de moindres proportions, des réseaux régionaux : Dewaele (1985, 18 agences), Vastgoedservice (2006, 10 agences, sans compter 4 ouvertures prochaines) et Certes (2007, 20 agences) en Flandre; Macnash (1999, 3 agences) à Bruxelles et en Wallonie, tout comme Cap Sud. L'histoire de ce dernier débute au sein... d'un autre réseau. L'agence-mère, waterlootoise, existe depuis 1994, quoique sous une autre bannière que l'actuelle, avant de basculer, en 2006 dans un nouvel ensemble, sous l'impulsion de ses deux courtiers fondateurs. Ils baptisent leur nouveau-né en fonction de la direction nouvelle qu'ils veulent lui donner : cap au sud... de la capitale ! En résultent aujourd'hui 10 agences.

## Réseau d'agents et non d'agences

Si ce n'est pas l'avenir des réseaux, c'est un nouvel horizon qui s'est ouvert. Vaste et flamboyant.

Céline Janssen le reconnaît d'emblée, son réseau, lancé officiellement fin 2014, est encore tout petit : 3 agents immobiliers. Mais il deviendra grand, elle en est persuadée, elle qui le voit grossir à 20 d'ici la fin de l'année *"en s'appuyant sur un système de parrainage"*, et à 1 000 d'ici 5 ans ! Le nom qu'elle a choisi affirme d'ailleurs haut et fort le programme qu'elle s'est fixé : "Welkhome".

Thomas Mesmin manifeste la même confiance : le produit "self", sur lequel le réseau Cap Sud travaille depuis une année et dont la phase de test de 6 mois vient de se clôturer, a de l'avenir. *"C'est un bon produit. Le retour que l'on a est excellent"*, dit-il.

Le principe : recruter non pas des agences immobilières, mais des agents immobiliers indépendants. Qui travailleront de chez eux, *"et dans leur voiture"*, sourit Céline Janssen. Les affaires qu'ils concluront, avec le support du réseau, leur rapporteront une commission de 80 % pour Welkhome, de 55 ou de 80 %, selon les termes du contrat, pour Cap Sud self, au lieu des 20 à 40 % qu'ils peuvent espérer en travaillant dans une agence ayant pignon sur rue.

Si le principe de base est identique, la mise en musique des deux réseaux d'agents diffère.

## La charte Welkhome

*"Je me suis rendue compte, en débutant dans le métier - à plus de 35 ans et après une carrière dans les télécoms, NDIR - que l'avenir de la profession de courtier se résumait à deux voies, explique Céline Janssen : fonder son agence ou travailler comme indépendant dans une agence existante."* Elle ne rêvait ni de l'une, ni de l'autre et a donc imaginé une formule intermédiaire, où des agents travailleraient ensemble et seuls à la fois, indépendants et autonomes. *"En mettant l'accent non sur le volume mais sur les relations privilégiées avec les propriétaires-vendeurs, les candidats-acquéreurs et les agents du réseau. En clair : des artisans immobiliers."*



D'où la mise sur pied d'une charte, "très stricte", "basée sur ce dont les propriétaires ont besoin", dont les mots-clés sont : hyperdisponibilité, compétence et transparence. Et où il est question de partage d'informations (mais pas de commissions), de conflits d'intérêt, de respect des prospects, de suivi, de service de qualité, et, surtout, d'un nombre maximum de biens à gérer. "On s'engage à n'en gérer que cinq à la fois, dit-elle. Plus ne permettrait pas de bien en maîtriser les dossiers. C'est suffisamment rentable sachant que la vente d'un bien connu peut s'effectuer plus rapidement (2 à 6 semaines au lieu de... 2 à 6 mois)."

Welkhome assure ainsi aux propriétaires qu'ils n'auront qu'un seul agent attiré et, aux candidats-acquéreurs, qu'ils sont tous sur pied d'égalité. "Les biens sont rentrés par des indépendants autonomes; les candidats-acquéreurs ont accès à tous les biens, mais la vente ne se fera que par l'agent qui l'a rentré et qui le connaît." Il obtient sa commission au moment de la signature de l'acte et en reverse 20 % au réseau, qui prend en charge le logiciel et la plupart des frais publicitaires. Le site Welkhome.be illustre parfaitement cette philosophie : une page par agent; un onglet 'contact' renvoyant à leur bureau virtuel respectif; et les biens présentés en commun. "Et l'on sait d'emblée si c'est celui d'Yvette, de Benoît ou de Céline", conclut-elle.

### La force du réseau Cap Sud

La branche "self" du réseau Cap Sud, gérée par Thomas Mesmin, est assez similaire. La différence tient surtout au fait qu'elle a été imaginée "par un réseau d'agences qui existe depuis une dizaine d'années. Les futurs agents indépendants pourront non seulement profiter de ses outils et opportunités, indique le courtier, mais également, un jour peut-être, s'ils le désirent, créer leur propre agence Cap Sud. On facilite en quelque sorte le passage de l'agent à l'agence et on les fidélise." Leur cible est donc vaste : des jeunes de 25 à 35 ans qui veulent se lancer et des agents confirmés en mal d'avenir, désireux de mettre à profit leur expérience dans la région qu'ils connaissent, où ils ont leur portefeuille clients, sans devoir partir de zéro. "La solution qu'on leur propose est de créer leur propre fonds de commerce avec une structure derrière eux, dit-il. Ils travaillent de chez eux, mais on met à leur disposition panneaux, flyers, programme de gestion... De même que nos bureaux pour recevoir les clients, signer les compromis ou les baux, etc. Cela leur donne tout le loisir de se concentrer sur leur métier."

"Nous avons reçu plus d'une trentaine de demandes, ajoute Thomas Mesmin, mais nous sommes très sélectifs. Les deux agents qui ont participé à la phase test sont enchantés : ils sont libres et leur volonté de réussir est extraordinaire. Et nous avons sélectionné et validé 5 à 6 candidats." Preuve qu'ils sont considérés comme des agents du réseau à part entière, le terme "self" n'est pas inscrit sur leur carte de visite. Seuls leur nom, ceux de Cap Sud et de la commune dans laquelle ils officient prévalent.