

# Le réseau immobilier AGENT MANDATAIRE FRANCE fête ses 10 ans et accentue son développement !

Et si la forte hausse des taux d'emprunt, qui aboutit à un durcissement du marché de la transaction immobilière, était finalement une bonne nouvelle pour les acquéreurs ?

Car elle a une conséquence inattendue : la professionnalisation du métier de conseiller immobilier. La conjoncture actuelle effraie les candidat.e.s à une éventuelle reconversion professionnelle dans ce secteur.

Un changement paradoxalement très positif : les nouveaux acteurs du marché étaient le plus souvent le cœur de cible du recrutement des grands réseaux de mandataires immobiliers (entre 80 et 95 % en moyenne), souvent organisés de manière pyramidale (MLM).

Un constat qui se traduit par des chiffres très concrets :

- Environ 80 % des nouveaux négociateurs en reconversion abandonnent l'activité sous 2 ans ;
- Et les plus importants réseaux de mandataires immobiliers ont généralement des taux de turn-over de l'ordre de 30 % !

L'écrémage actuel est donc particulièrement bénéfique aux (futurs) propriétaires... mais aussi aux réseaux qui ont dès leur création fait le pari de s'appuyer sur des négociateurs aguerris.

C'est notamment le cas d'[AGENT MANDATAIRE FRANCE](#), un des rares réseaux (voire le seul !) à ne compter dans ses rangs que des mandataires expérimentés.

Alors qu'il fête ses 10 ans cette année, et qu'il s'est structuré pour accélérer son développement, 2023 devrait être une année charnière.

*"Pour répondre à la demande, nous souhaitons doubler nos effectifs d'ici fin 2025... tout en gardant un modèle de recrutement très qualitatif."*

Philippe Bernardeau et Alexandra Leroy, les dirigeants



## Des négociateurs immobiliers ayant en moyenne 7 ans d'expérience

La force d'AGENT MANDATAIRE FRANCE ? Une culture de l'excellence, développée depuis 10 ans, qui a amené le réseau à adopter un positionnement avant-gardiste dès sa création.

À contre-courant des pratiques du secteur, le réseau collabore **uniquement avec des professionnels chevronnés qui s'engagent à respecter ses valeurs.**

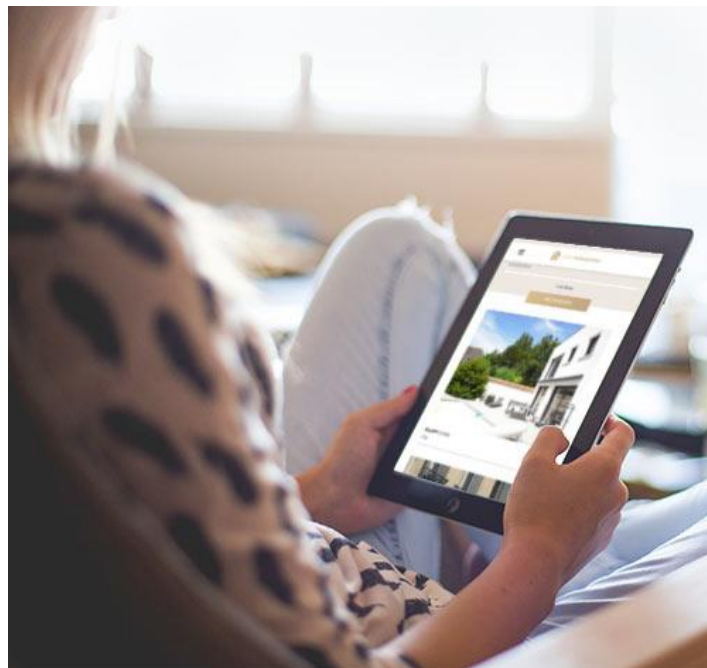
Philippe Benardeau souligne :

*"Certains ont déjà connu et surpassé des crises telles que celles des subprimes ou de Lehman Brothers en 2008 et 2009. Leur éthique, leurs nombreux contacts, leurs outils performants et la qualité de leur accompagnement ont fait la différence."*

AGENT MANDATAIRE FRANCE se démarque ainsi par la qualité des profils qu'il **recrute en continu**, afin de se déployer partout en France, au plus proche de ses clients.

### Les chiffres-clés

- 10 ans d'expérience ;
- 100 % de négociateurs expérimentés (2 ans minimum) ;
- Un turn-over d'environ 5 % (vs 30 % pour la concurrence) ;
- Zéro incident client ;
- + de 80 mandataires en France et dans les DROM.



# Un business model en phase avec la société actuelle... et les besoins des mandataires

Alors que 95 % des recherches immobilières se font désormais sur internet, AGENT MANDATAIRE FRANCE s'impose comme une référence avec son approche "nouvelle génération".

En effet, le réseau **remet du sens et de la crédibilité dans le métier de conseiller immobilier**. Les agents mandataires sont fiers d'appartenir à un réseau de professionnels qui leur ressemble entièrement et qui valorise leur activité.

Avec, en prime, des **conditions de rémunération attractives** :

1. Pas de pack mensuel à payer, le réseau finance tout (contrairement à ses concurrents qui facturent jusqu'à 350 €/mois) ;
2. Un taux de commissionnement allant de 70 à 99 % ;
3. Des leads récurrents grâce à une solide maîtrise du digital (panel de sites web bien référencés sur Google, site EstimationImmobiliere.fr générateur de contacts qualifiés, pack d'annonces ultra-visibles gratuit ...).

*"Une excellente connaissance du domaine immobilier, couplée à une stratégie digitale parfaitement maîtrisée, nous ont permis de nous positionner comme un acteur incontournable des réseaux de mandataires immobiliers en France."*

## À propos de la Dream Team



### **Philippe Benardeau - CEO et fondateur**

Diplômé d'un MBA aux États-Unis, Philippe a eu une première carrière dans la vente de services télécoms et informatiques au sein de grandes entreprises (Matra, Nortel, Lucent Technologies...). Il est devenu agent immobilier en 2002, et a créé son agence à Paris deux ans plus tard.

Pendant dix ans, il a exploré les facettes de ce métier qui le passionne puis il a fondé AGENT MANDATAIRE FRANCE en 2012. Il a ensuite ouvert le recrutement en 2013.

### **Alexandra Leroy - Responsable Digital**

De formation architecte (DPLG), Webdesigner depuis 2001 et ancienne directrice artistique d'Equinoa (une des plus grandes agences web de France), Alexandra a une connaissance du digital à 360°.

AGENT MANDATAIRE FRANCE bénéficie ainsi d'une forte visibilité et d'une légitimité rare.

## Pour en savoir plus

Site web : <https://www.agentmandataire.fr/>

Facebook : <https://www.facebook.com/AgentMandataire>

Instagram : <https://www.instagram.com/agentmandataire.fr>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/agentmandataire-fr/>