

Gérante d'agence et présidente de Federia

Brigitte De Wolf-Cambier



Caroline Lejeune.

D.R.

Dynamique, précise, Caroline Lejeune est gérante d'un bureau immobilier en région liégeoise. Elle est aussi présidente de la Fédération des agents immobiliers francophones de Belgique.

La profession d'agent immobilier vous a-t-elle toujours tentée ?

J'ai fait mes candidatures en droit à l'université de Liège. Puis j'ai travaillé dans une agence tout en suivant la formation d'agent immobilier en alternance. Le droit m'a beaucoup aidée et m'aide toujours. A trente ans, j'ai racheté l'entreprise dans laquelle je travaillais depuis huit ans. Ce ne fut pas évident car je suis issue d'un milieu ouvrier. Mais comme j'étais gérante de la société qui existait depuis 1991, la banque m'a suivie et j'ai obtenu une caution de la Région wallonne. J'ai remboursé mon crédit d'investissement, il y a maintenant deux ans.

Votre conception du métier ?

Il consiste à rencontrer des clients, à leur vendre un bien immobilier. La vraie joie, c'est de les aider à découvrir le logement qui fera partie de leur vie. Cela peut être la première maison d'un jeune couple qui va être heureux de parler de ses projets de décoration et envisager la chambre de leur bébé, mais aussi de personnes à mi-chemin de vie qui veulent acquérir la maison de leurs rêves. Mais il s'agit aussi parfois d'accompagner des gens qui ont du mal à vendre une maison de famille, notamment lors de succession. Ce sont des étapes parfois émotionnellement difficiles. Toute la place de l'agent immobilier est là. On ne choisit pas une agence mais une personne qui sera le lien entre le client et son lieu de vie. Active dans le grand Liège, notre agence vend essentiellement des maisons, des appartements, des terrains à bâtir, des immeubles de rapport et des biens neufs pour des promoteurs immobiliers.

L'associatif vous a aussi toujours tentée. Vous êtes aujourd'hui présidente de Federia. Pourquoi ?

J'ai été d'abord membre de CIB Liège. Puis Deborah Vanesse en est devenue présidente et moi vice-présidente. Lorsque nous avons été approchées pour faire partie de Federia, nous avons alors été membres fondateurs. Il y a deux ans et demi, j'ai été élue présidente, élue au conseil national de l'IPI il y a cinq ans et plus récemment élue à la chambre d'appel de l'institut. J'ai toujours été active dans le monde associatif, pour essayer de redorer l'image de la profession car il y a parfois des brebis galeuses comme dans tous les secteurs. J'aime l'aspect confraternel du métier.

Y a-t-il beaucoup de concurrence ?

Il y en a énormément ! Il faut pouvoir se démarquer par des services et des profils différents. Un vendeur d'un bien, je crois, ne recherche pas la même chose. Personnellement, je touche plutôt la catégorie des 40-65 ans. Ce sont des personnes qui ne recherchent pas spécialement les honoraires les moins chers mais qui veulent établir une relation de confiance avec un agent immobilier et obtenir un service personnalisé.

Le nombre de membres de Federia a quasi doublé en un an, comment expliquez-vous cette situation ?

L'association regroupe les agents immobiliers, tous les professionnels de l'immobilier. Nous sommes aujourd'hui près de 1.000 Notre succès, je crois, s'explique par le fait que nous avons mis en demeure les gouvernements bruxellois et wallon de nous accorder la prime covid, comme le faisait le gouvernement flamand, et que nous avons attaqué l'Etat belge face au refus de visites d'immeubles alors que les notaires, les géomètres, les architectes et les experts pouvaient s'y rendre. Toutes ces actions ont conscientisé les agents immobiliers de l'importance et de la nécessité d'avoir une fédération forte. Federia peut les aider au quotidien, leur offrir des conseils, des formations pertinentes car le métier devenu complexe exige de plus en plus de responsabilités au niveau administratif et juridique.

Source : Le Soir (Supplément Immo)