



COMMUNIQUE DE PRESSE

22/10/2018

HFi lance Elite immo et transforme les agents immobiliers en prestataires de service

HFi lance une formation destinée aux professionnels de l'immobilier qui renouvelle totalement leur schéma de fonctionnement en proposant en particulier un système de rémunération au service et non plus à la commission. Une révolution qui s'inscrit dans un contexte de changement des pratiques et des attentes des clients, d'appropriation des outils numériques et de modernisation d'une profession dont l'image pâtit d'un conservatisme « old school ».

Un constat initial sans concession ou comment les agents immobiliers sont devenus les mal-aimés de leurs clients

Qui n'a pas ressenti une sourde frustration en voyant partir 5% de sa transaction immobilière dans la poche d'un agent alors que son bien a trouvé preneur rapidement au bout d'une semaine de mise sur le marché et une matinée intense de visites ?

Les clients estiment que payer 5% du prix de vente en commission d'agence n'est plus une rémunération justifiée. De son côté, l'agent qui fournit un travail de qualité, c'est-à-dire une recherche approfondie des profils d'acheteurs, une publicité efficace et adaptée au bien, ne dispose d'aucune garantie d'être payé pour le fruit de son travail, sa commission n'intervenant que lors de la signature de l'acte de vente authentique chez le notaire. Par conséquent, il est amené à privilégier la quantité à la qualité, et ce sont les clients qui achètent vite et bien, qui « paient » pour les affaires plus complexes et plus longues.

En France, environ 40% des achats se font désormais en direct entre particuliers sans l'intermédiaire d'un agent immobilier¹. Pourquoi et comment lutter contre cette érosion ? Comment restaurer un taux d'intermédiation proche de celui du Royaume-Uni où 3% seulement des transactions échappent aux professionnels ?

¹ <https://www.journaldelagence.com/6318-les-agents-immobiliers-menaces-par-le-marche-de-particulier-a-particulier-info-ou-intox-gerard-bornot-consultant-formateur-fondateur-du-cabinet-antologis>

Changer de paradigme pour vendre du service de manière transparente et responsable

HFi propose un renversement total de fonctionnement en se libérant du cadre de la loi Hoguet qui régit la profession depuis les années 1970, ne prend pas en considération internet - et pour cause, il n'existait pas !- et surtout, emprisonne l'agent immobilier avec la notion de mandat. L'évolution enseignée durant la formation Elite Immo s'accompagne également d'un renversement du rapport aux offres de service numérique car les agents sont devenus dépendants des plateformes qui remplissent désormais la fonction de rapprochement de l'offre et de la demande.

Avec l'approche de HFi, l'agent immobilier devient un consultant qui vend son expertise sur la base de prestations clairement définies, à l'image des professions intellectuelles comme les avocats ou les consultants informatiques. HFi a découpé, analysé, évalué chaque étape d'une mission pour définir en face une prestation riche de contenu et de valeur ajoutée. C'est cette expertise du métier qui constitue le cœur de la valeur de la formation et permettra à chaque agent de définir les prestations qu'ils souhaitent proposer. Désormais, le client achètera une prestation de conseil telle que l'accompagnement pour mise en ligne de son bien, un reportage photo, la connaissance d'un marché local, le repérage et l'analyse d'un environnement donné, le suivi statistique de son annonce, l'aide à la négociation...

« Mon ambition est double », déclare Hélène Ferrari, créatrice d'Elite Immo, « je souhaite revaloriser mon métier pour lequel j'aspire à plus d'équité et de transparence dans la pratique. Et surtout, j'aimerais que les clients retrouvent une qualité de service et de conseil dignes de ce nom, ce qui est la meilleure garantie de pérennité de notre profession. »

Une formation en 8 modules pour une montée en compétence progressive aboutissant à la définition de prestations à la carte

L'offre Elite immo repose aussi sur le constat d'un retard pris par la profession dans la maîtrise des outils numériques. Les agents immobiliers sont devenus clients des portails immobiliers et ont subi plus que maîtrisé la révolution numérique qui impacte leur métier comme tous autres. Pour HFI, il n'est pas trop tard pour reprendre la main dans ce domaine également et s'approprier les nouvelles technologies.

La formation est donc construite sur trois axes principaux :

- L'acquisition de soft skills : le savoir-être - savoir-faire - faire-savoir
- L'acquisition de hard skills : les techniques et des outils numériques.
- Le marketing : comment développer ses offres de produits (prestations), cibler son marché, structurer ses services-conseils, présenter et vendre ses offres sur le web, générer un trafic optimal.

La prochaine présentation se déroulera en ligne sur inscription² le vendredi 26 octobre à 15h et durera environ 90 minutes. Elle expliquera :

- La méthode pour vendre des prestations immobilières (en tant qu'agent immobilier... ou pas).

² <https://go.tadaaamimmo.fr/webinar-registration>

- Comment mettre son expertise en lumière afin de devenir le référent reconnu sur son secteur.
- Les occasions, aujourd’hui, de créer des offres de services répondant aux besoins des clients dans un marché local.
- Les meilleures solutions pour attirer acquéreurs et vendeurs, les transformer en clients puis les fidéliser pour qu’ils deviennent prescripteurs.
- Les méthodes simples et hyper efficaces pour automatiser ses actions et obtenir des profits.

Elle s’adresse à tous les passionnés d’immobilier, déjà professionnels ou non, qui souhaitent voir le métier évoluer pour pouvoir proposer à leurs clients des services au juste prix, adaptés à leurs besoins, en toute transparence.

A propos de HFi

SARL Hélène FERRARI Immobilier - Création en avril 2008 à Chantilly (60)
« Chez Maury » 16 190 Montmoreau

hello@heleneferrari.fr - www.heleneferrari.com

Immatriculation : 502 552 193 R.C.S. Angoulême - Organisme de formation N° 75160095216

Activités : Transactions immobilières & Formation - coaching - conférences

A propos de la fondatrice de HFi

Diplômée d’école de commerce, Hélène Ferrari termine un cycle de commerce international à Londres lorsqu’elle est recrutée par Mc Cain pour introduire sa marque en France. Elle est responsable d’un quart de la France avant d’être débauchée par Douwe Egberts.

10 déménagements et 4 enfants plus tard, elle rejoint le Réseau Entreprendre où elle attrape le virus de la création d’entreprise. Elle crée sa société en avril 2008.

Elle ouvre son premier cabinet à Chantilly où son approche humaine fait immédiatement un carton.

Aujourd’hui, basée en Charente, « au vert et au soleil », elle concilie avec bonheur vie à la campagne en famille et boulot non stop. Devenue en 10 ans la spécialiste de la recherche de biens de caractère en France, elle travaille désormais sur toute la France. Business woman accomplie, elle ne cesse d’innover pour voir aboutir son rêve de « rénover » le monde de l’immobilier actuel à l’image des belles demeures qu’elle vend.

Passionnée par son métier, elle a maintenant à cœur de participer à son évolution inéluctable. En transmettant tout ce qu’elle a appris, tout ce qu’elle sait et tout ce en quoi elle croit, elle fait la promesse de servir au mieux ses « étudiants » pour construire avec eux le nouvel écosystème immobilier en France.

Contact : Hélène FERRARI – 06 82 02 57 11 – helene@heleneferrari.fr