



"Non, les mandataires ne sont pas des usurpateurs !"



Durant tout l'été, la rédaction d'ImmoMatin donne carte blanche aux acteurs du marché de l'immobilier ! Cette semaine, c'est Roland Tripard, président du directory d' I@D , qui prend la parole sur un sujet sur lequel il est régulièrement taclé : la crédibilité des agents mandataires.

« Quel que soit l'angle choisi pour l'examiner, le renforcement continu de la légitimité des agents mandataires immobiliers est une évidence. Dès 1970, avec la loi Hoguet, le statut d'agent mandataire en immobilier est défini et encadré par le législateur. Jusqu'en 2003, il est essentiellement utilisé par les agences immobilières classiques pour élargir leur zone d'activité sans alourdir leurs coûts fixes. À partir de 2003, les premiers grands réseaux d'agents mandataires se développent et ils fédèrent aujourd'hui plus de 15 000 professionnels de l'immobilier indépendants. Longtemps décriés par un discours conservateur et défensif, ces réseaux sont aujourd'hui reconnus par leurs pairs et représentés dans les grands syndicats professionnels immobiliers que sont l'Unis et la FNAIM.

Bien entendu, certains détracteurs mal informés se rueront sur le chiffre de 23 000 transactions que nous réalisons par an, qu'ils diviseront par 6000 conseillers, pour expliquer qu'avec moins 4 transactions par an, la situation financière du conseiller I@D serait trop précaire ! C'est oublier la croissance très rapide des réseaux de mandataires. Il y a 1 an, ce sont environ 4 000 conseillers qui constituaient le réseau I@D. Si l'on prend en compte cette croissance et le temps nécessaire de formation puis de constitution d'un portefeuille de mandats avant d'arriver à la signature des compromis, on tombe sur une moyenne d'environ 6 compromis par an

www.immomat.in.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

et par conseiller, qui correspond à la réalité. Et ce qui était qualifié de situation précaire devient un projet professionnel pérenne, avec une possibilité de développement illimitée. Si notre modèle ne permettait pas d'en vivre correctement et de s'y épanouir, nous n'aurions pas un taux de fidélité au réseau de plus de 95 % parmi les milliers de conseillers ayant rejoint le réseau depuis plus de 2 ans. »