

Article dans La Depeche.fr de notre Agent Mandataire Véronique TARRES

Interview d'un Agent immobilier à domicile

Témoignage d'un Agent immobilier à domicile vu par la depeche



Levignac. Véronique, agent immobilier à domicile via internet

DDM Un nouveau métier est en train d'émerger avec l'internet. Depuis quinze jours, un réseau Internet d'agence immobilière à domicile vient de voir le jour. Véronique Tarres est chargée de clientèle chez elle, à Levignac dans le val de Save, pour OptimHome.com.

Ce qui reste identique. « Il nous faut chercher les biens, être sur le terrain, obtenir des exclusivités. »

Ce qui change. « Mon agence a un périmètre défini et il y a 400 agents en France. Les internautes n'ont qu'un seul interlocuteur qui connaît l'affaire sur le terrain. Plus de frais de vitrine. »

Le marché est moins porteur mais il y a toujours des transactions. Ce qui s'agrandit : « C'est la taille du marché. Je peux prendre une affaire pour un bien où qu'il soit. Le collègue local la traite. » Ce qui est adapté à la vie moderne : « Nous pouvons suivre les familles qui vont d'une région à l'autre ou qui viennent et repartent à l'étranger car notre réseau est international. Nous sommes visibles sur 218 sites Web. Nous sommes aussi sur les pages Internet de la Presse quotidienne régionale. Un site BabelImmo.com, par exemple, est traduit en cinq langues. » Il y a plus de 15 millions de pages lues par mois sur ces sites.

Ce qui est difficile. « Faire comprendre à mes deux enfants qui sont ravis de me voir à la maison que je travaille. »

Fiche métier de l' Agent immobilier

Levignac. Véronique, agent immobilier à domicile via internet.
Publié le 03/12/2008 | LaDepeche.fr .



Levignac. Véronique, agent immobilier à domicile via internet



DOM

Un nouveau métier est en train d'émerger avec l'internet. Depuis quinze jours, un réseau internet d'agence immobilière à domicile vient de voir le jour. Véronique Tarres est chargée de clientèle chez elle, à Levignac dans le val de Save, pour OptimHome.com.

Ce qui reste identique. « Il nous faut chercher les biens, être sur le terrain, obtenir des exclusivités. »

Ce qui change. « Mon agence a un périmètre défini et il y a 400 agents en France. Les internautes n'ont qu'un seul interlocuteur qui connaît l'affaire sur le terrain. Plus de frais de vitrine. »

Le marché est moins porteur mais il y a toujours des transactions. Ce qui s'agrandit: « C'est la taille du marché. Je peux prendre une affaire pour un bien où qu'il soit. Le collègue local la traite. » Ce qui est adapté à la vie moderne : « Nous pouvons suivre les familles qui vont d'une région à l'autre ou qui viennent et repartent à l'étranger car notre réseau est international. Nous sommes visibles sur 218 sites Web. Nous sommes aussi sur les pages internet de la Presse quotidienne régionale. Un site Babelimmo.com, par exemple, est traduit en cinq langues. » Il y a plus de 15 millions de pages lues par mois sur ces sites.

Ce qui est difficile. « Faire comprendre à mes deux enfants qui sont ravis de me voir à la maison que je travaille. »