



“On doit passer à l’agent 3.0”

Présidente de leur fédération professionnelle Federia, Caroline Lejeune est consciente des futurs défis des agents immobiliers, courtiers comme syndics. Et dans un monde qui évolue, la défense du métier reste son principal objectif.

À 43 ANS, Caroline Lejeune bénéficie d’une solide expérience dans le monde de l’immobilier. Présidente de la fédération des agents immobiliers francophones de Belgique Federia depuis trois ans et demi, elle a traversé et bien négocié les turbulences de ces derniers mois. Et si les défis sont nombreux, la passion qu’elle nourrit pour le métier est toujours vive. “Ce qui m’habite dans ce rôle de présidente de Federia, c’est la défense de la profession au sens large, explique-t-elle d’emblée. J’ai toujours eu un grand sentiment de justice dans ma vie, et cela se traduit dans mes missions au quotidien.”

Quoi de plus normal, finalement, pour celle qui est diplômée en Droit et qui a découvert l’immobilier à la sortie de ses études. “J’ai commencé à travailler dès mes seize ans, que ce soit

dans l’horeca, la distribution de flyers dans les centres commerciaux ou autres petits boulots, se souvient-elle. J’ai suivi des études de Droit et j’en suis sortie avec un diplôme, comme on disait à l’époque, à 22 ans. Le papa de mon fiancé possédait alors une agence immobilière et j’ai commencé à lui donner des coups de main au niveau administratif. La passion m’a tout de suite animée, entre ce côté légal et réglementaire qui me rappelait mes études et l’immobilier avec lequel j’ai directement accroché.”

La magie a semble-t-il opéré puisqu’elle a racheté l’entreprise de son beau-père à seulement 30 ans. “Il s’agit d’un bureau essentiellement actif dans le courtage en région liégeoise”, précise-t-elle sans en dire plus.

Car ce poste de présidente de Federia requiert avant tout de sa part une neutralité à toute épreuve pour représenter l’ensemble du secteur. “Dès le début de ma carrière, je suis rentrée dans le milieu associatif de

l’immobilier. Il y a six ans, j’ai fait partie des membres constitutifs de Federia, et j’ai été élue au conseil national de l’Ipi [l’Institut professionnel des agents immobiliers, Ndlr], poursuit-elle. On m’avait déjà proposé de prendre la présidence de Federia à l’époque, mais ma fille était trop jeune et je voulais lui consacrer du temps. L’offre est revenue sur la table il y a trois ans et demi. C’était le bon moment, une suite logique, même.”

Digitalisation du métier

Là voilà donc aujourd’hui à la tête d’une équipe de quatre personnes, pour 1070 membres. “Nous comptons 380 membres quand je suis arrivée et nous avons bien grandi, se réjouit-elle. J’ai dû apprendre un nouveau métier rapidement car la crise sanitaire est arrivée et j’ai dû mener plusieurs combats pour défendre la profession. Je pense notamment aux visites de biens qui étaient interdites. Une mesure face à laquelle nous avons rem-

porté deux belles victoires, en première instance et en appel! Pendant toute cette période, il a fallu créer et entretenir des contacts avec les différentes institutions politiques et publiques, mais aussi représenter Federia dans les médias, notamment.”

Passé la crise sanitaire, d’autres défis se sont présentés, auxquels Caroline Lejeune fait face dans un monde toujours plus digital. “Tous les jours, j’essaie de casser cette image complètement tronquée que renvoient certaines émissions de télévision, souffle-t-elle. Les gens ont le sentiment qu’il est désormais plus facile de vendre leur bien seul alors que les dossiers sont de plus en plus lourds au niveau administratif. On doit passer à l’agent 3.0 qui peut être un allié de choix face à tous ces certificats et labels mais qui peut aussi se démarquer sur les réseaux sociaux. Car ceux qui ne prennent pas le virage du digital ne survivront pas dans les années à venir.”

Thibaut Van Hoof