

■ La force tranquille version IFA... 25 ans plus tard

## Toujours cette même force, soutenue par l'expérience et la maturité

L'agence IFA à Gaillard fête ses 25 ans d'existence. 25 années de travail parsemées de rencontres remarquables et de moments inoubliables. Active sur la France voisine, le bassin genevois et les bords du lac, IFA a réussi à combiner professionnalisme et convivialité. Aïcha Arrighi, sa dynamique et chaleureuse directrice, est toujours, plus que jamais, passionnée par son métier.

- **Après 25 années chez IFA, êtes-vous toujours aussi passionnée par votre métier?**

- Pour moi, si la passion s'éteint, tout s'arrête. Je ne peux pas vivre sans passion pour ce que je fais. J'aime ce métier et j'aime surtout voir les gens heureux. Ici, chez IFA, nous sommes une petite structure, très proche de nos clients. Avec une ambiance presque familiale. Nos clients viennent spontanément nous demander conseil, mais également nous donner de leurs nouvelles. Nous avons une relation conviviale et humaine avec eux. Pour nous, ils ne sont pas des numéros, mais bien des personnes, avec leurs envies et leurs besoins. Nous sommes toujours disponibles pour eux. Tout au long de ces années, nous avons tissé un lien particulier avec notre clientèle. Ici, ils se sentent comme chez eux, ils ont notre écoute et notre compréhension. Nous sommes là pour leur faire plaisir, pour leur apporter des solutions et être proches d'eux pour les accompagner dans leurs démarches et leurs attentes.

- **Pour vous, quelles sont les qualités principales d'un agent immobilier?**

- La qualité principale, c'est la culture du travail. Il faut savoir être réactif et disponible dans ce métier. Il faut pouvoir suivre un dossier avec sérieux dans les moindres détails, pour que le client n'ait aucune mauvaise surprise. Le respect et l'écoute de la personne, ainsi que le travail bien fait, sont aussi importants. Un agent immobilier a un devoir de conseil envers la clientèle.

- **Selon vous, quel est l'avenir de ce métier?**

- Il va y avoir un retour vers les professionnels. Aujourd'hui, il faut être polyvalent. Il ne faut pas se cantonner à ses acquis. Il faut essayer de développer et travailler sur l'extérieur. Il faut puiser dans l'expérience de certains pays pour améliorer nos connaissances. Il faut sans cesse se former pour

être à la pointe des nouvelles technologies. Les gens ont de moins en moins de temps et veulent des réponses presque immédiates à leur attente.

- **Donc, ce métier a évolué et changé?**

- Oui, ce qui a changé depuis 25 ans, comme déjà souligné, ce sont les nouvelles technologies de travail, qui sont géniales. Elles aident à entrer en matière avec rapidité et efficacité, mais paradoxe de cette évolution technologique, la clientèle a besoin à nouveau du contact direct avec l'agent immobilier pour ses conseils et son écoute. La mentalité des gens change, ils se rendent compte qu'ils ont besoin d'un agent immobilier pour l'achat ou la vente de leur bien.

- **Que cherche la clientèle actuelle? Le coup de cœur?**

- Les clients sont tous différents. Le coup de cœur de l'un ne sera pas forcément celui de l'autre et vice versa. Le choix est personnel à chacun. Certains veulent un bien qui ait une âme, une histoire, comme une maison de village. Et d'autres désirent un bien plus contemporain, avec du caractère. Quel que soit leur choix, ils veulent se sentir bien chez eux. Ce qui change aujourd'hui dans les mentalités, c'est que les gens sont devenus plus citadins. Ils veulent avoir accès facilement aux infrastructures du quotidien, travail, crèches, écoles, magasins, etc. et si possible y avoir accès par les transports publics. Les gens n'ont plus envie de perdre du temps sur la route. Le temps est devenu trop précieux. Les gens attachent également beaucoup d'importance à l'environnement du bien.

- **L'âge de la clientèle a-t-il évolué au cours de ces dernières années?**

- Les nouveaux propriétaires sont, à l'heure actuelle, plus jeunes. Ils ne veulent plus payer de loyer à fonds perdus. Il faut savoir qu'en France, la mentalité est de devenir



• Aïcha Arrighi.

propriétaire très vite et par étapes. D'abord on achète petit selon ses moyens, et suivant les événements de la vie, on achète plus grand. Les Français sont principalement propriétaires de leur bien et non locataires. Il s'agit d'un investissement pour l'avenir et d'un patrimoine familial à léguer. C'est presque une tradition ancrée dans la mentalité française. Et d'une manière générale, il est plus facile d'acheter en France.

- **Pour conclure, comment se porte le marché immobilier actuellement?**

- Il n'a jamais été aussi favorable d'acheter un bien immobilier qu'en ce moment. Les taux sont au plus bas et le marché offre beaucoup d'opportunités. L'immobilier reste une valeur sûre pour l'avenir. ■

Nadège Liberek

AGENCE IFA  
3, place Porle de France  
F-74240 GAILLARD  
Tél. +33 4 50 87 05 80 -  
www.agence-ifa.fr - ifa@wanadoo.fr