

Efficia Le Mag

N°16 – Décembre 2019



Romain NICOLAS – Stéphaneplaza Immobilier

D'un tempérament altruiste depuis toujours, Romain s'est orienté vers l'immobilier dans le seul but d'aider les gens, de les conseiller et de les accompagner lors de l'acquisition de leur bien immobilier. Mais pour lui cela va encore plus loin : il participe activement à la création d'un projet de vie et se doit donc d'être à la hauteur de ses engagements.

Rencontre avec cet homme de terrain dont les valeurs humaines, le respect et la bienveillance font partie de son quotidien professionnel et personnel à la fois.

Bonjour Romain, raconte-nous ton parcours !

Initialement je me destinais plutôt à devenir militaire ou policier. J'étais également intéressé par le droit immobilier alors en attendant d'intégrer une base et de passer mes concours, j'ai passé un master en droit immobilier. Finalement, j'ai choisi de rester dans ce domaine en intégrant le réseau La Forêt. Ne jamais connaître à l'avance ce qui allait se passer dans ma journée m'a rapidement plus. Mais au bout de trois ans, je ne me retrouvais plus dans leurs valeurs. J'avais besoin d'une rupture, alors je me suis orienté dans le funéraire. C'est une autre étape dans la vie des gens et j'avais besoin de renouer avec ma vraie nature : aider les gens et les accompagner. Finalement, aujourd'hui en tant que directeur d'agence, je peux allier les deux au sein du réseau Stéphaneplaza Immobilier : mon savoir-faire en tant que conseiller immobilier et mon savoir-être qui me tient très à cœur.

Peux-tu nous en dire plus sur ce savoir-être et autres services proposés par ton agence ?

Nous remettons l'humain au cœur de l'immobilier. C'est-à-dire que nous nous efforçons de comprendre leur projet de vie avant même de comprendre leur projet immobilier.

Nous devons connaître nos clients pour mieux les accompagner et mieux leur rendre service. Pour ce faire, nous prenons le temps avec chacun de nos clients. Par exemple chaque négociateur ne dépassera pas plus de 15 mandats pour pouvoir prendre le temps nécessaire avec tous ses clients, quand pour d'autres agences on peut arriver à une centaine de mandat par négociateur.

Qu'est-ce qui vous différencie d'une autre agence immobilière ?

Dans le cadre d'un mandat exclusif, nous proposons un projet 3D de home staging, des visites 3D avec des lunettes à réalité virtuelle ou encore nous faisons appel à un photographe professionnel. Nous proposons également des ameublements en carton pour mieux se rendre compte des espaces et mettons à disposition des malles à déco pour avoir une décoration homogène pour mieux vendre.

Quelles sont les qualités requises pour être négociateur chez Stéphaneplaza Immobilier ?

Chez nous, il existe la règle des 3 H : Humain, Humour et Humilité. Je rajouterai qu'il faut également être courageux et surtout aimer la décoration ! Nous amenons un regard extérieur et osons casser les codes certaines fois pour réussir à vendre !

Quel est l'intérêt de faire partie du réseau Stéphaneplaza ?

Principalement l'entraide ! On n'est jamais seul et on peut s'inspirer des autres agences. De plus, nous avons des formations trimestrielles en physique et en digital sur notre intranet. De cette façon, nous restons toujours informés des dernières nouveautés dans l'immobilier.



Pourquoi avoir choisi de rejoindre EFFICIA ?

Je cherchais un réseau pour pouvoir trouver de l'aide et aider en retour, pouvoir échanger. En outre, nous avons les mêmes valeurs : être humain sans faire de l'argent sur le dos des gens ! C'était donc naturel pour moi d'y adhérer.

Romain NICOLAS

Stéphaneplaza Immobilier
06 64 72 84 44
rnicolas@stephaneplazaimmobilier.com

Réseau Efficia

direction@efficia.bzh
07 83 16 95 92
www.efficia.bzh

Interview réalisée par :
Caroline KLEIN / C Tout Com'
06 80 21 46 87