

Immobilier : une solution contre le chômage des séniors

Contrairement à de nombreux secteurs qui ont pour volonté de recruter des salariés âgés de moins de 45 ans, le secteur de l'immobilier préfère aujourd'hui miser sur des profils plus expérimentés. C'est le cas de CAPIFRANCE, premier réseau de conseillers immobiliers indépendants de France. Explications...

C'est une dure réalité, mais après 45 ans, les séniors sont souvent victimes de préjugés : considérés comme chers, peu flexibles, peu mobiles avec des connaissances jugées dépassées ou trop spécialisées, inadaptés aux exigences physiques de la fonction. Résultat : d'une manière générale, les grands groupes ont tendance à pousser leurs seniors vers la sortie pour les remplacer par des plus jeunes. Du même coup, pour les plus de 50 ans, les opportunités d'emploi se raréfient...

Preuve en est, les derniers chiffres, publiés le 26 mars dernier, qui montrent la poursuite de l'envolée du chômage des plus de 50 ans, avec une hausse de près de 70 % en quatre ans (+12% en un an).

Les profils les plus recherchés sont les 45-50 ans

Pourtant, dans les secteurs de l'immobilier, les seniors sont largement plébiscités et répondent aux attentes des recruteurs sur l'ensemble des postes à pourvoir, où l'expérience constitue un atout majeur. « *Les compétences acquises par les séniors au cours de leur carrière professionnelle sont ressenties comme des atouts incontestables. Pour nous, c'est la quasi garantie d'une expérience professionnelle confirmée et pour le client, c'est rassurant d'avoir à faire à quelqu'un de mûr qui connaît son métier* » assure Jacques Daboudet, président du réseau immobilier CAPIFRANCE.

Voilà qui explique pourquoi dans le secteur immobilier les profils les plus recherchés en 2010 ont progressivement glissé de 40 à 45 ans vers 45 à 50 ans en 2013.

Avec plus de 49% de séniors dans ses rangs, le réseau CAPIFRANCE s'inscrit ainsi comme véritable alternative au chômage des séniors. Et pour ceux qui font le pari de se lancer dans une nouvelle carrière, le métier comporte plusieurs avantages. « *Les conseillers CAPIFRANCE*



Immobilier : une solution contre le chômage des séniors

peuvent travailler là où ils ont leur patrimoine, leur enfants, leurs familles ou leurs amis et capitaliser sur cette force-là. Faut-il encore avoir envie de réorienter sa carrière mais dès lors qu'ils ont un passé ou un cursus qui correspond aux critères qui sont les nôtres (un tempérament commercial, une volonté de développer une activité individuelle), nous avons une vraie réponse à leur apporter avec un accompagnement, une formation et les clés d'un nouveau métier dans lequel ils pourront s'épanouir tout en restant chez eux » affirme Jacques Daboudet.

Le réseau s'adresse également aux séniors qui souhaitent partir en « pré-retraite » et qui sont à la recherche d'un complément d'activité et donc de revenus. *« Souvent leur petite retraite n'est en effet pas suffisante pour que les séniors maintiennent leur niveau de vie. CAPIFRANCE leur propose simplement un complément de revenu. Par exemple, quelqu'un qui se met en pré-retraite et qui perçoit 1 200 euros par mois peut avoir besoin d'un complément de revenu situé entre 25 et 30 000 euros bruts/an, qu'il peut venir chercher à travers le métier de conseiller immobilier.*

Outre ce complément de revenus, reprendre une activité peut permettre aux séniors de rester dans une dynamique, mais également dans un relationnel nouveau. Le métier d'agent commercial indépendant permet en effet de faire de nouvelles connaissances et de vivre une nouvelle vie, un peu plus sereine, plus centrée sur ses propres objectifs, au rythme qui sera le sien. Chacun pourra en effet mettre le curseur là où il aura envie » conclut le président de CAPIFRANCE.

CAPIFRANCE en quelques chiffres



1 400 conseillers immobiliers
96,1 % de clients satisfaits
Plus de 168 heures de formation par an
et par conseiller immobilier

75 salariés
Plus de 1 400 supports web
Chiffre d'affaires : 56 millions d'€
2002 : date de création

Rejoignez-nous sur

