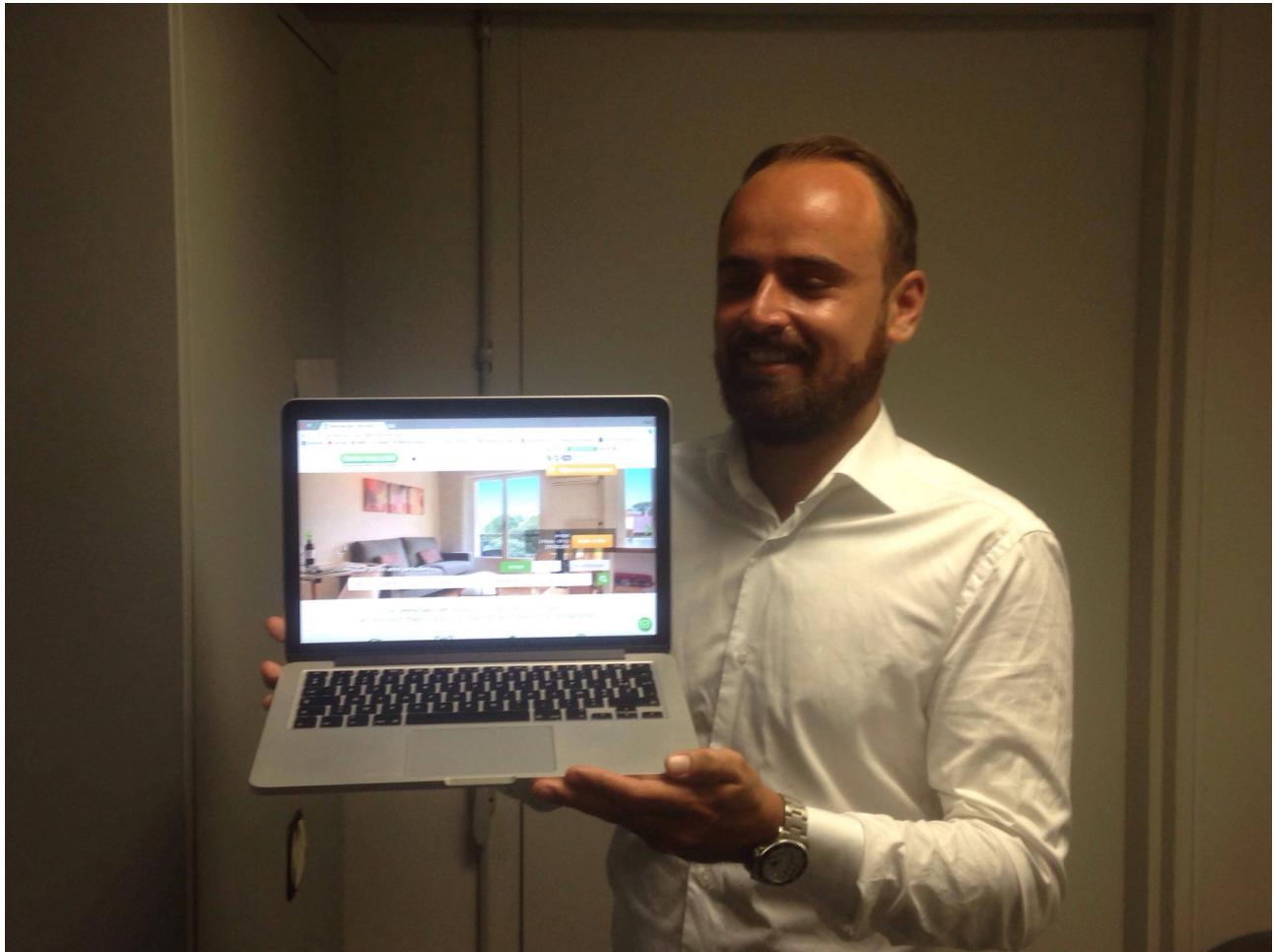


Sébastien Vidal : un agent immobilier pas comme les autres



Sébastien Vidal se veut d'être au plus proche des clients. PHOTO : AD

Fondateur de l'agence web Immo-neo, Sébastien Vidal a réinventé le métier d'agent immobilier. Complètement novateur dans le secteur, il a apporté une nouvelle vision où le client est au cœur de son projet. Il se démarque comme étant plus qu'un simple commercial.

Chemise blanche rentrée dans le pantalon, barbe taillée et posture bien droite : Sébastien Vidal possède l'habillage parfait de l'agent immobilier. Mais derrière cet habit se cache une autre personne, détachée de l'aspect commercial. Lui qui, a 21 ans, a décidé de quitter l'agence immobilière de sa mère, il s'est rendu compte qu'il ne correspondait plus aux attentes des clients : « se dire ça à cet âge là, c'est très dur ». Titulaire d'un BTS en immobilier, cette remise en question le pousse alors à créer sa propre boîte : Immo-neo. Conscient que son métier évolue, il décide de lancer un nouveau concept : celui de la rémunération à la prestation de service et non à la commission. Il va placer le client et l'homme au cœur de son entreprise. « Ce qui change tout avec les autres agences, c'est ma proximité avec les vendeurs. Quand je les vois, ils me disent tous « Salut Séb ». Je ne suis pas là avec ma mallette et mes fenêtres K par K », plaisante-t-il. Lors d'une vente d'ailleurs, il essaye de faire parler son côté convivial en mettant tout en œuvre pour apporter un aspect festif à la chose. « On organise un apéro avec le champagne et on fait une vidéo, raconte-t-il. Avant de rajouter en rigolant : « par contre à raison d'une vente par jour, j'ai un peu sombré dans l'ivresse ».

Sébastien Vidal est d'ailleurs quelqu'un de très souriant et qui aspire à la confiance. Une confiance qu'il s'efforce de rendre à ses clients. « Je suis animé par la volonté de satisfaire les personnes qui viennent faire appel à moi. Il est important de savoir que le client d'aujourd'hui est celui qui amènera celui de demain », confie-t-il. C'est ce raisonnement qui lui a permis de développer sa

boîte et son ambition. Car Sébastien Vidal est une personne très ambitieuse. « Je voulais au début devenir le numéro un sur Antibes, se remémore-t-il. Mais en très peu de temps, il a voulu étendre son marché plus loin que sa ville natale. Je veux m'implanter dans les cinq coins de la France ». Et pour y arriver, l'homme qui vient de fêter ses 31 bougies a fait appel à Handijob. 30% des salariés de l'entreprise ont été recrutés par cette organisation. Le handicap est un sujet qui est important à ses yeux : « c'est gratifiant de pouvoir donner un travail à une personne en situation de handicap et qui est en recherche d'emploi depuis des années ». Les autres employés de Immo-neo sont pour la plupart des anciens agents immobiliers, avec lesquels il partage son sens du marketing. Un sens du marketing qui passe principalement par les réseaux sociaux. Des outils qu'il maîtrise parfaitement. « J'ai créé un blog pour Immo-neo, ainsi qu'un compte Facebook et LinkedIn », détaille-t-il. Des pages qui lui permettent de rester au plus près de sa communauté qui ne cesse de s'agrandir depuis 2010.

Alexandre Distel