



#Immobilier #Emploi #Recrutement

Capifrance accélère son recrutement en 2025 avec une opération inédite dans plusieurs grandes villes françaises A la clé : près de 200 postes de mandataires immobilier à pourvoir

Montpellier, 31 mars 2025 – Capifrance, premier réseau de conseillers immobiliers indépendants en France depuis 2002, lance une vaste campagne de recrutement avec pour objectif de renforcer son maillage territorial et d'attirer de nouveaux talents dans l'immobilier. Cette initiative inédite se déploiera tout au long de l'année, à Paris et en région dans sept grandes villes françaises.



Une campagne multi-canal et un déploiement rythmé sur toute l'année

Avec cette campagne, Capifrance souhaite répondre à une double exigence : renforcer son réseau pour accompagner les vendeurs et acheteurs, tout en offrant aux professionnels de l'immobilier une opportunité de carrière attractive et flexible.

Pour atteindre ses objectifs, Capifrance mise sur un plan d'action à 360° combinant :

- **des campagnes d'affichage en centre-ville de Lyon** du 5 au 11 mars et du 2 au 9 avril **et à Nantes** du 19 mars au 1er avril 2025.
- **des campagnes digitales** ciblées sur LinkedIn, les réseaux sociaux et Google Ads.
- **des actions de marketing direct** (emailings, envois postaux aux agences locales).
- **une présence en mass media** avec des publications dans la presse spécialisée, comme le Journal de l'Agence.
- **des événements terrain**, notamment les rencontres « Parlons Peu, Parlons Biens », ces émissions animées par Philippe Buyens, Directeur Général de Capifrance, et des experts du secteur.
- **un dispositif de cooptation** attractif pour encourager les recommandations internes et externes.

Les actions se dérouleront tout au long de l'année 2025, avec un focus sur des périodes stratégiques pour **renforcer sa présence dans les grandes métropoles françaises** :

- **Mars – Avril** : Lyon, Nantes
- **Mai – Juin** : Toulouse, Paris
- **Septembre – Octobre** : Nice, Rennes
- **Novembre - Décembre** : Strasbourg, Paris

« Notre objectif est de renforcer notre ancrage local pour être l'enseigne la plus présente sur le terrain. Fidèle à notre slogan - « Un visage dans votre village » - nous souhaitons que chaque conseiller Capifrance s'impose comme l'expert de référence dans sa zone géographique », affirme Philippe Buyens, Directeur Général de Capifrance.

Profil recherché des candidats : des experts de l'immobilier tout comme des néophytes, entrepreneurs dans l'âme

Le profil du mandataire idéal pour Capifrance : une personne sérieuse, autonome et organisée, provenant ou non du secteur immobilier (70 % des recrues sont en reconversion), à l'aise avec les outils digitaux et possédant avant tout des **qualités humaines et entrepreneuriales**.

Une conjoncture économique porteuse de nouvelles attentes

Au cours des deux dernières années, les dirigeants d'agence ont été confrontés à un double défi : celui de la diminution de leur chiffre d'affaires et celui de la hausse de leurs charges, en partie due à l'augmentation des tarifs de certains prestataires, comme les portails immobiliers.

« Cette pression financière a conduit de nombreux professionnels à restreindre leur budget consacré à la diffusion des annonces, ce qui a eu un impact direct sur l'activité de leurs négociateurs. Face à ces contraintes, certains ont été obligés de fermer leur agence, tandis que d'autres ont opté pour un nouveau modèle en rejoignant des réseaux de mandataires, qui leur offrent davantage de ressources », explique Philippe Buyens.

Des garanties fortes et différenciantes pour les futurs mandataires qui rejoignent Capifrance

Face à l'évolution du métier, le modèle de chez Capifrance convainc les dirigeants d'agences tout comme les négociateurs immobiliers. Preuve en est, le nombre de professionnels à les avoir rejoints en 2024 a doublé par rapport à 2023, séduits par des arguments et des atouts différenciants :

- **Capifrance est le 1^{er} réseau français en termes de chiffre d'affaires annuel moyen par conseiller*.**
- **la possibilité de se diversifier et de couvrir jusqu'à 100% des métiers de la transaction immobilière**, soit les 6 filières métiers : ancien, neuf, commerces & entreprises, location/gestion, viager et biens de prestige. Une opportunité de diversification **qui élargit les perspectives d'évolution et de rémunération.**
- **des outils métiers spécifiquement conçus pour soutenir les conseillers dans leur activité et sans surcoût** : site internet personnalisable pour chacun des conseillers, estimateur Capifrance Precisio pour générer des avis de valeur approfondis et appli mobile Capifrance Pro.
- **la diffusion de 100 % du portefeuille des conseillers sur plus de 100 portails immobiliers, sans restriction, garantissant une visibilité optimale et indispensable.**
- **un accompagnement de proximité assuré par 350 formateurs de terrain.**
- **une formation continue et progressive, reconnue et certifiée Qualiopi, avec la DigitRE Académie** pour permettre à chaque conseiller de développer pleinement ses compétences.

*source :

<https://recrutement.capifrance.fr/pourquoi-capifrance/meilleure-remuneration/#:~:text=Chez%20Capifrance%2C%20vous%20pouvez%20atteindre,les%20conseillers%20en%20agence%20traditionnelle>

Photothèque presse avec les visuels de la campagne 2025

<https://drive.google.com/drive/folders/1XvK1wB28cO4Yipx4WG36XEksivxWPGmV?usp=sharing>

Espace presse Capi France

https://drive.google.com/drive/folders/1u7zB2J-70N1zZFYImf_LV4cyPlwRdnsx?usp=drive_link

À propos de Capifrance

Créé en 2002 à Montpellier dans l'Hérault (34), Capifrance est le premier réseau de conseillers immobiliers indépendants en France sans agence physique, dirigé par Philippe Buyens depuis 12 ans.

Capifrance regroupe 200 collaborateurs au siège à Montpellier, 350 formateurs terrain et plus de 3000 mandataires, présents sur l'ensemble du territoire français et dans les DOM. Son modèle économique se distingue par son approche globale, couvrant l'ensemble des métiers de la transaction immobilière : ancien, neuf, commerces & entreprises, location/gestion, viager et biens de prestige.

En 2024, 19 000 biens ont été diffusés sur plus de 100 sites spécialisés et portails immobiliers et le groupe a réalisé 11 000 transactions pour un chiffre d'affaires total de 97,5 millions d'euros.

Selon meilleursreseaux.com, Capifrance est le n°1 des réseaux de conseillers immobiliers indépendants en termes de chiffre d'affaires annuel par conseiller.

- Site marque : <https://www.capifrance.fr/fr>
- Site recrutement : <https://recrutement.capifrance.fr>
- Blog <https://www.capifrance.fr/fr/blog>
- Chaîne Youtube <https://www.youtube.com/user/capifrance>

Emission "[Parlons Peu Parlons Biens](#)" animées par le DG Philippe Buyens

- LinkedIn Capifrance <https://www.linkedin.com/company/capifrance/>
- LinkedIn Philippe Buyens, DG de Capifrance: <https://www.linkedin.com/in/philippe-buyens-71799436/>

Contact presse

Fanny DUMOND

info@studio-jacaranda.com

Tel 06 48 03 48 91