



Septembre 2025

## Reconversion ou début de carrière dans l'immobilier : pourquoi choisir la franchise ?

Dans un monde professionnel en constante évolution, nombreux sont ceux qui aspirent à un nouveau départ, à un projet entrepreneurial porteur de sens et d'opportunités. Selon une récente étude OpinionWay pour la Fédération Française de la Franchise, 60 % des personnes âgées moins de 35 ans « ont en projet un changement de carrière », et « près de 6 salariés de moins de 35 ans sur 10 souhaitent devenir leur propre patron ». Pour ceux qui souhaitent se lancer dans l'immobilier, intégrer un réseau de franchise comme ERA Immobilier offre un cadre structurant, un accompagnement et des outils performants pour se lancer sereinement.

### La formation, un pilier essentiel du succès

ERA Immobilier se distingue par son engagement en matière de formation et d'accompagnement. Que l'on découvre le métier ou que l'on cherche à perfectionner ses compétences (digital, management, commercial, ou encore juridique), chaque franchisé bénéficie d'un suivi personnalisé et de formations continues, en présentiel et distanciel, adaptées à ses besoins.

*« Grâce à nos propres formateurs, experts du secteur immobilier, ERA propose un catalogue de formations en constante évolution, combinant théorie et mises en situation réelles. Une approche pragmatique qui permet aux nouveaux franchisés d'évoluer à leur rythme, en toute confiance. »*  
souligne Cyril Maurel Directeur des opérations informatique et expansion réseau ERA France.

Pour compléter son offre, le réseau fait également appel à des intervenants extérieurs, spécialistes de leur domaine, afin d'apporter des compétences supplémentaires et d'élargir les perspectives de chaque franchisé.

En parallèle, ERA met à disposition des outils d'évaluation et de suivi de performance, permettant aux franchisés d'analyser leur activité, de comparer leurs résultats à ceux du réseau et d'identifier leurs axes d'amélioration grâce aux audits réguliers du franchiseur.

Enfin, ERA accompagne les agents immobiliers dans l'acquisition et la mise à jour de leurs cartes professionnelles, en partenariat avec des organismes certifiés.

### Franchise : conjuguer indépendance et sécurité

Une reconversion réussie repose sur une adaptation rapide à un nouvel environnement. ERA Immobilier met ainsi à disposition de ses franchisés des technologies avancées pour optimiser la gestion et la performance de leurs agences.



Parmi ces innovations, l'intelligence artificielle. Son utilisation permet aux franchisés d'analyser leurs performances, d'identifier leurs points forts et axes d'amélioration grâce à l'étude des ratios métiers et de bénéficier de formations adaptées à leurs besoins. Un accompagnement sur mesure pour maximiser leur succès.

## Des ressources mutualisées pour un lancement serein

L'un des grands atouts d'un réseau repose sur la mutualisation des moyens. ERA Immobilier met en place des partenariats stratégiques permettant de réduire les coûts, notamment grâce à des négociations avec des prestataires et la mise en place d'accords-cadres, tels que Bien'ici.

De plus, ERA France propose un pack digital parmi les plus compétitifs du marché, incluant le site internet agence et national, un intranet performant, un référencement payant optimisé, ainsi que la gestion des adresses e-mail professionnelles.

Au sein du réseau, les agences ERA se regroupent également pour mutualiser l'achat de mailings, de goodies et d'espaces publicitaires, leur permettant ainsi de bénéficier de tarifs négociés grâce à des volumes plus importants. Cette synergie entre franchisés favorise une réduction significative des coûts et une meilleure efficacité dans leurs actions marketing.

Grâce à cette stratégie de mutualisation, chaque franchisé dispose d'outils performants à moindre coût tout en optimisant son développement et sa visibilité.

## Rejoindre un réseau reconnu et attractif

Intégrer ERA Immobilier, c'est également rejoindre un réseau de renommée internationale, gage de confiance et de crédibilité. Fort de plus de 50 ans d'expérience et présent dans 37 pays, ERA offre à ses franchisés une visibilité exceptionnelle et un fort potentiel de développement.

*« Grâce à la notoriété de la marque, les nouveaux entrepreneurs peuvent rapidement s'imposer comme des acteurs incontournables sur leur territoire, tout en bénéficiant d'un accompagnement stratégique et opérationnel. »* ajoute Cyril Maurel.

Autant d'atouts qui conjuguent autonomie, sécurité et performance pour bâtir un projet immobilier solide et pérenne.

## À PROPOS DE ERA IMMOBILIER

Créé en 1971 aux Etats-Unis, ERA Immobilier est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans 37 pays, il emploie plus de 43 000 collaborateurs dans plus de 2 300 agences. En Europe, le réseau est présent dans 20 pays avec 1 100 agences, dont 425 en France. ERA Immobilier est certifié par le Bureau Veritas pour ses services et ses engagements envers ses franchisés. Le réseau est membre de la FFF (Fédération Française de la Franchise) et adhère à la FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier). François Gagnon est Président de ERA Europe et ERA France.