



SUCCESS STORY ZOOM SUR CES PASSIONNÉS DE L'IMMOBILIER !

D'AGENTE COMMERCIALE À FRANCHISÉE LAFORÊT : LE PARI RÉUSSI DE ZAKIA AIT YAHIA VERS L'ENTREPRENEURIAT IMMOBILIER



Après plusieurs expériences professionnelles, Zakia Ait Yahia découvre l'immobilier au sein du réseau Laforêt. D'abord salariée, puis agente commerciale indépendante, elle développe progressivement ses compétences avant de devenir franchisee Laforêt en 2024. Un choix guidé par sa connaissance du réseau, dans lequel elle a découvert le métier d'agent immobilier et développé son expertise au fil des années.

UN PARCOURS DE RECONVERSION ÉTAPE PAR ÉTAPE QUI DÉBUTE CHEZ LAFORÊT

Avant de devenir franchisee Laforêt, Zakia Ait Yahia a connu plusieurs univers professionnels, notamment celui de la banque. Si ces expériences lui ont permis d'acquérir de solides compétences relationnelles et commerciales, c'est dans l'immobilier qu'elle trouve véritablement sa voie.

En rejoignant l'agence Laforêt de Lonjumeau en tant que salariée, elle apprécie la sécurité de ce statut, tout en prenant ses marques petit à petit. Elle prend alors pleinement conscience de son intérêt pour ce secteur et ses défis quotidiens. Après un bref passage par le courtage, elle décide de revenir dans le secteur immobilier pour y explorer de nouvelles facettes du métier.

LE STATUT D'AGENT COMMERCIAL, TREMPLIN DE SON AMBITION ENTREPRENEURIALE

Lorsque Zakia rejoint à nouveau le réseau Laforêt, c'est cette fois en tant qu'agente commerciale indépendante. Cette étape sera déterminante pour la suite de son parcours professionnel. « *Je connaissais déjà le réseau, sa façon de travailler, ses outils et son accompagnement. Je savais où je mettais les pieds* », précise-t-elle.

Ce statut lui permet de gagner en liberté tout en conservant l'environnement structurant dont elle a besoin. En étant directement impliquée dans le développement de son portefeuille et la satisfaction de ses clients, elle acquiert une vision plus globale du métier et des enjeux de l'entreprise. Elle gagne en confiance et nourrit progressivement l'envie d'aller plus loin dans son parcours professionnel. Cette montée en compétences l'amène naturellement à envisager la gestion d'une agence.

 **Je connaissais déjà le réseau, sa façon de travailler, ses outils et son accompagnement. Je savais où je mettais les pieds.**



LE CHOIX D'ENTREPRENDRE AU SEIN DU RÉSEAU QUI L'A FORMÉE

Lorsque Zakia contacte son responsable pour lui annoncer qu'elle souhaite ouvrir sa propre agence, il lui propose de s'associer et de monter un projet commun. Zakia prend alors contact avec le service Développement de Laforêt, afin de présenter son projet. « *L'accompagnement y est extrêmement structuré. On m'a expliqué les différentes étapes, tout semblait clair et accessible* », se rappelle-t-elle. Son projet se met en place, et elle devient officiellement franchisée Laforêt en 2024.

Pour elle, entreprendre dans l'immobilier sans Laforêt n'a jamais été envisagé. Au-delà de l'attachement personnel à cette enseigne, elle connaît la force du modèle : la visibilité nationale de la marque, la puissance digitale du site laforet.com et de ses 17 millions de visiteurs uniques, la CVthèque et ses 50 000 candidatures par an.

Zakia a par ailleurs continué de se former grâce à la FAC de Laforêt, sa Formation Approfondie au Conseil Immobilier. « *La FAC m'a permis de structurer ma vision de l'entreprise. On aborde des sujets très variés : le management, la gestion, le pilotage de l'activité, les partenaires... Cela m'a apporté une vraie méthode* », explique-t-elle. Au-delà des compétences acquises, elle retient également la richesse des rencontres réalisées à cette occasion : « *on échange avec d'autres franchisés, cela permet de partager des expériences et de se constituer un entourage professionnel solide.* »

RENFORCER LES ACQUIS POUR PRÉPARER DE NOUVEAUX DÉFIS

Aujourd'hui, Zakia poursuit le développement de son agence : sa priorité est d'abord de consolider l'activité existante, notamment en développant le portefeuille de gestion locative qu'elle considère comme un levier essentiel de pérennité. Elle souhaite également poursuivre la montée en compétences de ses équipes, en s'appuyant sur les formations proposées par le Campus Laforêt. Enfin, l'ouverture d'une deuxième agence fait également partie de ses ambitions.

Lorsqu'on lui demande quel conseil elle donnerait à celles et ceux qui envisagent de se lancer dans l'immobilier, sa réponse est univoque : « *dans ce métier, tout est une question de confiance. Et cette confiance, Laforêt te la donne. La notoriété, l'accompagnement, la formation, les rencontres... Si je suis restée fidèle à ce réseau, c'est parce que c'est là que j'ai grandi professionnellement* », conclut-elle.



À propos de Laforêt

Présent en France depuis 1991, le réseau Laforêt est le premier réseau français de créateurs d'agences immobilières franchisées. Laforêt intervient dans les domaines de l'achat, la vente, la location, la gestion locative, le syndic de copropriété et l'immobilier commercial. La marque Laforêt est n°1 de la confiance depuis 16 ans et élue chaque année depuis 6 ans Meilleure Franchise Immobilière. Laforêt est également le premier réseau labellisé Enseigne Responsable.



Relations médias & influence : FHCOM pour LAFORÊT

Karim Belkacem Benzema - 06 18 72 00 52

Laurane Farineau - 06 18 72 01 08

Valentine Albert - 06 18 78 06 76

Frédéric Henry - 06 20 83 23 73

laforet@fhcom.net