Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 17 novembre 2026

Le coaching immobilier, la nouvelle alternative pour vendre son bien





Irène Sorolla, aptésienne depuis toujours, est coach immobilier. Alors qu'elle est mandataire dans une agence immobilière en 2021, elle découvre ce métier émergeant et a une révélation. En avril de la même année, elle crée son entreprise Entre2portes, qui propose des conseils, sous la forme de formations (non professionnalisantes) digitales, pour aider les particuliers à vendre leur bien dans les meilleures conditions.

Derrière la porte de son petit appartement aptésien, Irène Sorolla travaille sur son ordinateur portable. L'un des avantages de son entreprise de coaching immobilier, qui propose des formations digitales : elle peut travailler d'où elle le souhaite, sans aucune contrainte géographique.

Le coaching immobilier, c'est un métier encore peu connu en France. « Ce n'est pas facile d'apporter un nouveau service dans une petite ville, explique Irène Sorolla. D'autant plus lorsque le métier n'est pas encore connu au niveau national. » C'est d'ailleurs l'une des difficultés qui l'ont encouragée à proposer ses services sur le digital.

Une prestation dans l'ère du temps

Entre2portes propose deux formules, toutes deux entièrement digitales. L'une est au prix de 570€ et

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 17 novembre 2026

l'autre à 870€. Elles donnent accès à des vidéos dans lesquelles Irène explique les étapes de la vente pas à pas, quelles démarches réaliser, dans quel ordre les réaliser, mais aussi à des conseils et des astuces pour éviter des situations problématiques qui pourraient faire perdre du temps et/ou de l'argent et des situations qu'un particulier ne saurait pas forcément éviter.

« Je propose mes services au format digital, pour pouvoir travailler avec des clients dans toute la France et parce que c'est dans l'ère du temps », ajoute la coach. Depuis le Covid, beaucoup se tournent davantage vers le digital pour différents services. Même les rencontres se font de plus en plus en visioconférence de nos jours. Le coaching immobilier permet au particulier de ne pas se déplacer en agence pour divers rendez-vous, tout en ayant une alternative économique.

La différence entre une agence immobilière et un coach immobilier

Une agence immobilière est un intermédiaire de la vente. Elle est soumise à la loi Hoguet qui impose aux professionnels de l'immobilier de facturer le montant de la transaction. Le coach immobilier, quant à lui, n'a pas le droit d'être en contact avec les acheteurs, de faire les visites et les négociations, ni d'accompagner le client chez le notaire. De plus, le métier n'est pas encore réglementé car il n'est pas reconnu, il est seulement encadré par la Fédération nationale des coachs immobiliers, dont l'entreprise Entre2portes est adhérente, qui a créé une charte déontologique afin d'éviter certaines dérives et de créer aussi, d'une certaine manière, un gage de qualité.

> « Notre objectif n'est pas de faire de concurrence déloyale aux agences »
>
> *Irène Sorolla*

La coach aptésienne insiste bien sur le fait que le coach immobilier ne peut pas intervenir dans toutes les situations, comme pourrait le faire une agence. Par exemple, si quelqu'un hérite d'une maison et qu'il veut la vendre mais que la personne ne peut pas s'y rendre, elle est obligée de faire appel à une agence pour gérer la vente, elle ne peut pas faire appel à un coach immobilier.

De mandataire en agence à coach immobilier

Irène elle-même a travaillé en agence immobilière avant de se lancer dans l'aventure du coaching immobilier. Après avoir enchaîné les contrats de travail CDD ou saisonniers, en hôtellerie de luxe, ou encore en tant qu'assistante de gestion, une agence propose de la former pour être mandataire immobilier après le premier confinement en 2020. « J'ai toujours été attirée par l'immobilier donc c'était l'occasion », explique-t-elle.

> « J'ai adoré travailler en agence mais je n'étais pas forcément en accord avec le

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 17 novembre 2026

fonctionnement de l'immobilier, qui n'a pas évolué depuis très longtemps. »

Irène Sorolla

Après un an au sein de l'agence, elle commence à distinguer les choses du milieu immobilier qui lui correspondent et celles dont elle est moins friande. « Il y a des choses qui ne me convenaient pas, comme les prix qui sont généralement très élevés pour les clients, ajoute-t-elle. C'était d'ailleurs l'objection qui revenait le plus souvent. »

Une alternative plus économique

Alors que le pouvoir d'achat des Français est au centre des débats depuis de nombreux mois, le coût lors d'une vente immobilière via une agence n'est pas négligeable. « Souvent, le client un autre projet derrière la vente d'un bien, donc de devoir renoncer à une part importante du prix de vente pour le donner à une agence peut impacter ce projet », développe Irène.



Estimation que l'on peut trouver sur le site Entre2portes.

C'est donc lors d'une formation en home staging, aussi appelé la valorisation immobilière, qu'Irène découvre le coaching immobilier, qu'elle s'y forme et qu'elle décide ensuite de quitter son travail au sein de l'agence et de créer son entreprise. « J'entendais et je comprenais l'objection concernant le prix des frais d'agence, c'était assez frustrant car je savais les risques que le client prenait en essayant de vendre seul sans être formé », explique-t-elle. Ainsi, le coaching immobilier se présente comme l'alternative idéale pour Irène Sorolla. Permettre au client d'être autonome dans la vente de son bien, tout en bénéficiant d'un accompagnement pour éviter les mauvaises surprises, surtout dans un milieu où la réglementation est lourde, le tout pour un prix que l'aptésienne juge « plus juste ».

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 17 novembre 2026

Le home staging, un atout en plus

En parallèle du coaching immobilier, l'aptésienne propose également une prestation de home staging virtuel, c'est-à-dire un relooking du bien afin que l'acheteur puisse mieux s'y projeter. La coach réalise donc des visuels 3D avec des préconisations d'amélioration. Elle peut également mettre à disposition du client une *shopping list* pour trouver le mobilier ou encore les peintures.

Selon une étude réalisée en 2017 par National Association of Realtors, 77% des acheteurs déclarent qu'un bien mis en scène leur permet plus facilement de se projeter dedans. Les avantages du home staging sont qu'il n'y a pas de négociations sur le prix de vente, et que les dépenses effectuées pour les modifications sont rentabilisées à la vente. Ainsi, si le bien est au bon prix, selon Irène Sorolla, la vente devrait être bouclée en environ 4 mois (sous réserve d'éventuels obstacles).

- 

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 17 novembre 2026

- 

Un des exemples de home staging virtuels réalisés par Irène Sorolla, que l'on peut trouver sur le site Entre2portes.

Un métier en pleine expansion ?

Arrivé tout droit du Canada, le coaching immobilier est déjà bien développé en Europe, notamment chez nos voisins belges, et commence à peine à se faire une place dans l'Hexagone.

Pour le moment, la Fédération nationale des coachs immobiliers compte une quinzaine de coachs immobiliers adhérents qui sont dispersés sur tout le territoire français. Depuis quelques semaines, la Fédération reçoit de nombreuses demandes d'adhésion de nouveaux coachs immobiliers ou d'accompagnement pour ceux qui souhaitent se lancer. Le métier intéresse de plus en plus, comme en atteste Irène Sorolla. « Régulièrement, lorsque je vais voir mon référencement sur internet, je vois de nouveaux coachs immobiliers apparaître, conclut-elle. Ça montre que le métier intéresse de plus en plus et prend de l'ampleur. »