

# Évelyne Gielen, ou les mètres carrés contrecarrés

**V**ue de l'extérieur, son agence située avenue Buyl, à Ixelles, est loin de ressembler à l'idée que l'on se fait d'une agence immo « classique ». La grande vitre, les photos... « *Peu de gens le savent mais 80 % des agents immobiliers travaillent à bureau fermé, lance Évelyne Gielen. Ce sont sans doute les agences que tout le monde connaît et qui ont pignon sur rue qui contribuent le plus à la mauvaise réputation de l'agent immobilier.* »

Le ton est donné. Notre hôte travaille seule. Son agence MètreCarré, c'est elle. Installée à son compte depuis 2007, elle est spécialisée dans la vente de biens immobiliers pour des chefs d'entreprise mais aussi pour des particuliers. « *Ça marche essentiellement au bouche-à-*

*oreille* », explique-t-elle.

Mais Évelyne Gielen n'a pas toujours travaillé dans l'immobilier. Après des études en sciences économiques à HEC, à Liège, la voilà qui se lance en tant que déléguée commerciale. Nous sommes en 1996. « *C'était vraiment du hard selling. Mes condisciples me prenaient d'ailleurs pour une dingue. Faire HEC pour être sur les routes, il n'y avait que moi pour faire ça !* » Cette première année lui apportera néanmoins une solide expérience. « *J'ai appris des techniques de vente qu'on n'apprend pas sur les bancs de l'école. Même si je ne les applique plus du tout à la lettre, car c'était vraiment de la vente pure, je trouve que c'est positif de commencer par là.* »

À la fin des années 1990, Évelyne Gielen rejoint la Winterthur (rachetée entre-temps par AXA, NDLR) pour y mener des études de marchés dans le domaine des assurances. Sa passion pour l'immobilier, c'est en parallèle qu'elle la vit. « *Je m'intéressais à la rénovation du patrimoine, j'allais visiter des biens...* » En 2000, alors que l'entreprise restructure et sabre dans le département marketing, on lui propose un « recasement ». Mais Évelyne Gielen décide de quitter la boîte et se lance dans des cours du soir en agent immobilier pendant trois ans à l'EFPM. Elle travaillera ensuite pendant les trois années suivantes dans la promotion immobilière pour la société familiale Liégeois Group. « *Je dirais que*

*j'ai tout appris là-bas, assure-t-elle. J'avais beaucoup de responsabilités et j'ai vraiment pu tester mes idées de vente.* »

Après une année de stage à l'Immobilier d'Argenteuil, qui lui permet d'obtenir son agrément auprès de l'IFI, Évelyne Gielen crée sa propre société. Et tout commence par un pied de nez. « *Je l'ai appelée MètreCarré parce que je n'aime pas les mètres carrés.* » Explication ? « *C'est propre d'un marché de vendeurs que de parler en prix de revient. Mais aujourd'hui, nous sommes passés à un marché d'acheteurs. Et les gens achètent bien plus que des m<sup>2</sup>... Le métier pour survivre doit évoluer vers le "slow immo", vers un retour à l'humain.* »

JÉRÉMIE LEMPEREUR



Évelyne Gielen © DR

