



La philosophie du service et du résultat

D.R.

Avant de diriger l'agence MètreCarré avec la poigne de fer dans un gant de velours qu'on lui connaît, Evelyne Gielen a trimé pour mériter ses galons de courtière de choc. Un parcours à son image, touche-à-tout et déterminé.

EVELYNE GIELEN INCARNE LA femme active par excellence. Voire la femme... hyperactive. Son parcours, que l'on devine tout de go riche et varié, est extrêmement cohérent. Et en dit long sur le personnage haut en couleur et en vigueur qu'elle est aujourd'hui.

Bruxelloise d'adoption, elle est liégeoise d'origine, et étudie les sciences économiques sur les bancs de la HEC-ULG. Diplômée en 1996, elle fait ses armes dans la vente, au sein de "boîtes anglo-saxonnes". "J'y ai été rodée aux techniques de hard-selling, explique-t-elle. On m'a appris à aller au-delà de mes propres limites, à passer les barrières sans abandonner, à garder en tête tout au long du processus le seul

l'objectif de la vente, du résultat."

Après la vente, Evelyne Gielen se tourne vers les études de marché, tous types de produits confondus. "J'ai analysé les comportements d'achat et déterminé ce qui explique que les gens achètent ou n'achètent pas." Parallèlement à son activité professionnelle, elle prend des cours du soir en décoration – "ma première passion, avant même l'immobilier" – et en immobilier. Un de ses professeurs ne tarde pas à lui offrir une position, et la voilà qui opère un tournant dans sa carrière en commençant à travailler pour un promoteur marchand de biens.

Une expérience enrichissante, qui lui donne envie de s'installer à son compte – "j'ai un tempérament indépendant". Aussitôt dit, aussitôt fait : après un stage IPI (Institut professionnel des agents immobili-

liers), la courtière en herbe fonde l'agence bruxelloise MètreCarré en 2006. "Mon agence est à bureaux fermés, comme environ 80 % du marché, souligne-t-elle. Je travaille seule, mais je collabore énormément avec des confrères." Si elle a un peu touché à la location par le passé, aujourd'hui, Evelyne Gielen s'est spécialisée dans la vente. "Je vends tous les types de biens, pour tous les budgets, sur l'ensemble des communes bruxelloises."

Sa marque de fabrique ? "La philosophie du service, couplée à un sens du résultat. Il faut ce qu'il faut pour atteindre l'objectif de vente promis au client." Et de prendre tout en charge "de A à Z", quitte à mettre la main à la pâte : homestaging, petits travaux de rénovation, photos et vidéos pros du bien... "Je vais jusqu'à tondre le gazon avant une visite,

confie-t-elle. Avant de conclure une vente, il y a un énorme boulot réalisé en amont, dont les clients ne se rendent pas toujours compte." Un boulot qu'elle compare à celui d'un chef d'orchestre, s'entourant de professionnels indépendants dont elle rythme le ballet à la baguette, montre en main.

Outre son activité d'agent immobilier, celle qui siège au Conseil national de l'IPI depuis 2013 est aussi formatrice et conférencière. La curiosité toujours en éveil, ne tenant pas en place, Evelyne Gielen appartient à des groupes d'études et de formation internationaux, s'aventurant sur d'autres marchés, explorant d'autres techniques. "On n'est qu'au début de la technologie en immobilier, il y a encore beaucoup à faire et à apprendre..."

Frédérique Masquelier