

RENÉ MOUNDZIKA

QUE LES BROKERS ME PARDONNENT

*La face cachée des
agences immobilières*

ÉDITIONS MAÏA

Découvrez notre catalogue sur :
<https://editions-maia.com>

Un grand merci à tous les participants de
euthena.com qui ont permis à ce livre de
voir le jour :

...

...

© Éditions Maïa

*Nos livres sont éthiques et durables : économes en papier et en
encre, ils sont conçus et imprimés en France.*

*Tous droits de traduction, de reproduction ou d'adaptation
interdits pour tous pays.*

ISBN 9791042536435

Dépôt légal : septembre 2026

À Sengue, Djene & Kibangou

Préface

De Maïssa à Julien, de Sandrine à Karim, d'une agence immobilière de quartier aux groupes internationaux, *Que les Brokers me pardonnent – La face cachée des agences immobilières* est un recueil de récits immobiliers.

Que va-t-il arriver à Madame Lefebvre ?

Karim tiendra-t-il sa promesse ?

Et ce conflit entre dirigeants mettra-t-il à mal la patience d'un tout jeune broker ?

Des milliards d'êtres humains vivent sur cette planète. Alors, forcément, des milliards d'histoires immobilières restent à raconter.

La vôtre. Celle de votre famille. Celle de votre voisine.

Celle de votre patron. Depuis que le monde est monde, on vous raconte l'histoire du mur de cette bâtisse, celle de ce garage devenu le berceau d'une multinationale, celle de cet immeuble dont on connaît chaque pierre.

Les sources sont intarissables.

Je suis au regret de vous informer que toutes ces histoires commencent mal.

Ou plutôt... qu'elles commencent par le mauvais endroit.

Car derrière chaque mur, chaque signature, chaque compromis, chaque poignée de main, il y a des femmes et des hommes. Des ambitions. Des trahisons. Des promesses. Des arrangements. Des colères. Des espoirs.

Et jusqu'ici, les protagonistes de ces récits ont trop souvent été relégués au second plan. Ce livre entend les remettre à leur place.

Lectrice, lecteur, vous qui lisez ces premières lignes, je préfère vous prévenir : *Que les Brokers me pardonnent – La face cachée des agences immobilières* ne vous ménagera pas.

Il sera question d'immobilier, bien sûr.

Mais surtout de ceux qui le font, de ceux qui le subissent, de ceux qui le rêvent et de ceux qui en vivent.

Parce qu'au fond, les mètres carrés n'ont jamais raconté toute l'histoire.

Les mètres carrés reprennent enfin leur place.

Chacune, chacun d'entre nous en est le héros.

Julie Douarin

Introduction

Passer de l'autre côté de la vitrine

Il est 14 h 32, un mardi de novembre.

La pluie frappe la vitrine d'une agence immobilière avec cette régularité qui finit par remplir le silence. À l'intérieur, un négociateur garde les yeux rivés sur son téléphone.

Depuis trois mois, tout converge vers cet instant.

Les visites se sont bien enchaînées. L'acheteur a obtenu son financement. Le compromis est prêt. Il ne manque plus qu'un dernier accord pour que chacun puisse enfin souffler.

Lorsque le téléphone sonne, il répond presque avec soulagement. Mais la conversation ne dure que quelques minutes : le vendeur a changé d'avis. Il reprendra finalement les radiateurs en fonte, la cuisine équipée et plusieurs éléments qu'il s'était pourtant engagé à laisser. Pas parce qu'il en a besoin. Parce qu'il estime qu'il a encore le droit de décider.

Quelques kilomètres plus loin, ces objets n'auraient sans doute aucune importance. Ici, ils suffisent à tout faire basculer.

L'acheteur refuse de céder.

Le ton monte.

L'incompréhension laisse rapidement place à la colère.

En quelques instants, des semaines de travail vacillent. Une famille voit son projet s'éloigner. L'agent immobilier comprend, lui, que plusieurs mois d'efforts peuvent disparaître avant même d'avoir produit le moindre résultat.

Au même moment, dans une tour de bureaux, un broker pousse la porte d'une salle de réunion.

Autour de la table, un directeur financier, un avocat et un responsable immobilier parcourent une dernière fois les documents étalés devant eux.

Ici, personne ne discute d'une cuisine ou de radiateurs.

Les échanges portent sur un bail commercial, sur des garanties, sur une rentabilité attendue, sur le coût d'un transfert de siège social...

Les montants se comptent en millions d'euros.

Les voix restent calmes.

Les visages trahissent peu d'émotion.

Pourtant, la tension est la même.

Si cette négociation échoue, ce ne sont pas seulement quelques signatures qui manqueront. C'est tout un projet d'entreprise qui restera en suspens.

Deux univers. Deux décors. À première vue, tout les oppose.

Et pourtant, après toutes ces années passées dans l'immobilier, à observer le résidentiel et à exercer dans l'immobilier d'entreprise, je suis arrivé à la même conclusion : les bâtiments changent, les enjeux aussi, mais ce qui ne change jamais, ce sont les femmes et les hommes qui prennent des décisions, hésitent, négocient, doutent, s'attachent, renoncent ou recommencent.

L'immobilier parle de murs. En réalité, il raconte surtout des vies. C'est précisément ce que l'on n'aperçoit jamais depuis le trottoir.

En passant devant une agence immobilière, nous regardons une vitrine, quelques photographies et des prix affichés derrière une vitre. Nous avons l'impression de comprendre ce qui s'y joue. J'ai longtemps cru la même chose.

Comme beaucoup, vous pensez peut-être déjà connaître ce métier. Après tout, une agence immobilière semble raconter une histoire assez simple.

Une vitrine. Quelques annonces soigneusement présentées.

Des visites. Des négociations. Une signature.

Puis une commission.

À écouter certains, il suffirait d'un téléphone, d'une voiture et d'un peu d'aisance pour réussir.

Si les choses étaient aussi simples, ce livre n'existerait pas.

Car ce qui fait réellement ce métier ne s'affiche jamais en vitrine.

Personne ne voit les rendez-vous qui se terminent par un sourire poli et ne débouchent sur rien, les heures passées à convaincre un vendeur que le marché ne partage pas l'estimation qu'il fait de son propre bien, les acheteurs qui visitent vingt appartements avant de revenir vers le tout premier, les journées où le téléphone reste désespérément silencieux, puis celles où tout semble se dénouer en quelques minutes...

On imagine souvent que l'agent immobilier vend des logements. En réalité, il accompagne des moments où une vie change de direction : une naissance qui oblige un couple à voir plus grand, une séparation qui pousse à vendre plus vite qu'on ne l'aurait souhaité, une mutation qui impose de quitter une région en quelques semaines, une entreprise qui recrute, qui grandit, qui déménage ou qui se réorganise...

Le bâtiment n'est presque jamais le point de départ. Il en est la conséquence.

C'est sans doute ce qui m'a le plus surpris au fil des années : les dossiers les plus simples sur le papier sont parfois les plus compliqués à mener jusqu'au bout. À l'inverse, des situations qui semblaient inextricables trouvent soudain une issue parce qu'une personne accepte enfin d'écouter l'autre.

Dans ce métier, les chiffres comptent. Les diagnostics aussi.

Les actes notariés, les financements et les réglementations sont indispensables.

Mais il suffit d'un doute, d'un mot mal compris ou d'une blessure d'orgueil pour remettre en question plusieurs mois de travail.

Les murs ne discutent jamais. Les êtres humains, si.

Et c'est précisément ce qui rend ce métier aussi imprévisible que passionnant.

Mon parcours m'a offert la chance d'observer cette réalité sous des latitudes très différentes.

À Londres, j'ai découvert une autre culture. Les procédures étaient plus codifiées, les standards professionnels omniprésents. La Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), l'institution professionnelle internationale qui fixe notamment des standards exigeants dans les métiers de l'immobilier, y occupait une place importante. Elle me rappelait chaque jour qu'une réputation se construit beaucoup plus lentement qu'elle ne se détruit.

À Dakar, il m'est arrivé de voir un démarcheur retrouver en quelques heures le propriétaire d'un terrain que personne ne parvenait à identifier depuis plusieurs semaines. Il ne disposait ni d'une base de données sophistiquée ni d'un logiciel dernier cri. Il connaissait simplement son quartier, ses habitants et les histoires qui circulaient de concession en concession.

Aux États-Unis, j'ai été surpris de voir des brokers qui se livraient une concurrence acharnée accepter, sur certains dossiers, de travailler ensemble parce qu'ils savaient que leurs intérêts finiraient par converger. La compétition existait toujours, mais elle n'empêchait pas la coopération lorsque celle-ci servait le client.

À Abidjan, un projet pouvait changer de dimension en l'espace d'une conversation. Une information transmise au bon moment valait parfois davantage que des semaines de recherches. La confiance ouvrait des portes qu'aucune plateforme numérique n'aurait su déverrouiller.

Partout, les outils évoluent.

Les marchés changent.

Les réglementations aussi.

Pourtant, derrière ces différences, je retrouvais invariablement les mêmes regards au moment de prendre une décision importante.

L'espoir de réussir.

La peur de se tromper.

L'envie de convaincre.

Le doute qui s'installe au dernier moment.

L'immobilier emprunte des langues différentes selon les pays.

Les émotions, elles, n'ont jamais eu besoin d'être traduites.

C'est probablement ce qui m'a donné envie d'écrire ces pages.

Non pour expliquer comment vendre un appartement ou négocier un bail.

Encore moins pour distribuer les bons et les mauvais rôles.

Mais pour raconter ce que l'on ne voit presque jamais.

Cette vie parallèle qui commence dès que la porte d'une agence se referme derrière vous.

Au fil des pages, vous croiserez des professionnels passionnés, d'autres plus maladroits, des vendeurs attachants, des acquéreurs exigeants, des dirigeants pressés, des investisseurs patients, quelques fortes têtes et des personnalités qu'aucun romancier n'aurait sans doute osé inventer.

Vous assisterez à des négociations qui semblent perdues avant de renaître au dernier instant. Vous verrez des commissions disparaître à quelques heures d'une signature, des mandats remportés contre toute attente et des situations où l'on se demande si l'on doit rire ou s'arracher les cheveux.

Je n'ai pas écrit ce livre pour juger une profession.

Encore moins pour régler des comptes.

Je l'ai écrit parce qu'après toutes ces années passées de l'autre côté de la vitrine, une conviction s'est imposée à moi.

L'immobilier est probablement l'un des rares métiers où l'on parle autant de bâtiments alors que le véritable sujet n'a jamais été le béton.

Le véritable sujet, ce sont les femmes et les hommes qui donnent un sens à ces lieux.

Ce sont leurs hésitations, leurs ambitions, leurs renoncements, leurs joies, leurs colères et parfois leurs contradictions.

Les immeubles traversent les décennies.

Les histoires, elles, changent chaque jour.

C'est pour elles que j'ai voulu écrire ce livre.

Alors, je vous propose une seule chose.

Oubliez quelques instants tout ce que vous pensez savoir sur les agences immobilières, les brokers et les transactions.

Poussez simplement la porte.

De l'autre côté de la vitrine, vous ne découvrirez pas seulement comment se vend un bien.

Vous découvrirez surtout pourquoi, derrière chaque signature, il y a toujours une histoire que personne ne voit.

Et je prends un pari.

Lorsque vous refermerez ce livre, vous ne regarderez plus jamais une vitrine d'agence immobilière de la même manière.