

863767

GRUPE connexion immobilier

ESTIMATION GRATUITE ET SANS ENGAGEMENT
estimation@connexion-immobilier.com

1^{er} Groupe immobilier à Marseille
SPÉCIALISTE DE L'IMMOBILIER DE PROXIMITÉ

10 agences du 1^{er} au 8^e arrdt.

Achat terrains ou propriété
Achète tous terrains ou propriétés constructibles
Contact : 06.19.560.575

863768

IMMO by La Provence

RETROUVEZ NOS ANNONCES SUR www.laprovence-immmo.com

Abithéa, la franchise qui monte

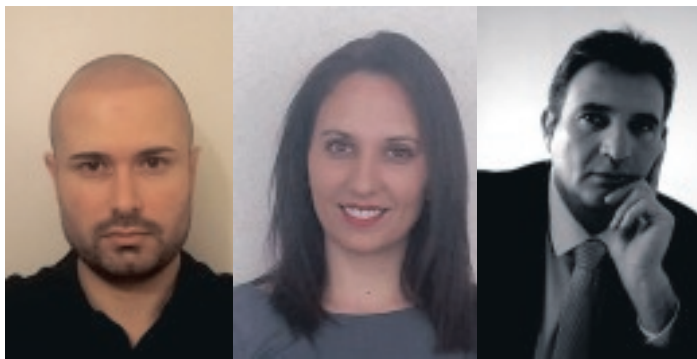
Plusieurs secteurs « clé en main » sont à pourvoir dans la région

« Aux âmes bien nées, la valeur n'attend point le nombre des années », écrivait Pierre Corneille, dans le Cid. Si l'adage s'applique évidemment aux personnes, il se vérifie aussi, parfois, dans les initiatives entrepreneuriales. Abithéa, franchise immobilière historiquement présente en région parisienne, est rachetée en 2016 par Christophe Prève (précédemment membre du directoire de Guy Hoquet et CIMM Immobilier) dont l'ambition est d'étendre le réseau à l'échelle nationale, depuis Marseille. Très vite, le chef d'entreprise s'entoure des compétences de deux Phocéens, Sandrine Duarte et de Patrick Pardo.

Ensemble, le trio développe un concept innovant qui connaît, depuis son récent lancement, une vaste et rapide adhésion chez les entrepreneurs désireux de se lancer dans le business immobilier. Preuve, s'il en est, que le succès ne se fait pas toujours attendre !

Les clés du succès

« Nous désirions nous différencier de la concurrence, se souvient Patrick Pardo, chargé du développement opérationnel et de la communication de la structure. La première année a donc été intense, nous n'avons pas beaucoup dormi ! » plaisante-t-il. Sandrine Duarte étant spécialisée dans le recrutement, l'idée d'une franchise clé en main,



Patrick Pardo

Sandrine Duarte

Christophe Prève

destinée aux cadres en reconversion, prend rapidement racine dans l'esprit du trio. « Beaucoup de personnes ont la fibre commerciale, et désirent se lancer dans le domaine de l'immobilier pour sa dimension de service. Notre concept comprend une prestation de recrutement de conseillers indépendants destinée à simplifier leur lancement, une formation sur toutes les compétences du métier, un prévisionnel parfaitement réaliste, ainsi qu'un accès à un intranet comportant une foule d'informations utiles pour la gestion quotidienne d'une agence. Notre mode de fonctionnement permet aux détenteurs de la carte T de se lancer en franchise et aux autres en succursale ». Le tout, pour un investissement de 30 000 euros hors taxes, comprenant six mois de trésorerie. « C'est indéniablement l'un des tarifs les plus bas du marché : nous ne voulons pas de flop, notre objectif est de tisser des partenariats sur le long terme avec des personnes qui ont la fibre managériale, de vrais leaders. Nous leur apportons les outils de la réussite, car cette fibre est la seule chose que l'on ne peut pas leur donner ! »

Un club des 100, et pas un de plus

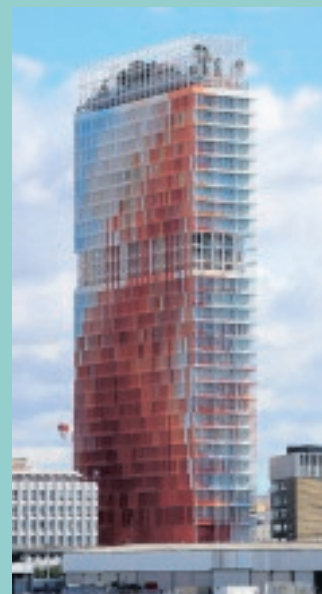
Pour donner à ses franchisés l'opportunité de déployer largement leurs business,

Abithéa propose des secteurs d'implantation deux à trois fois plus étendus que bien des réseaux traditionnels. Et l'enseigne plafonne le nombre de ses franchisés à 100. En seulement un an, 35 secteurs ont déjà été pourvus mais notons, pour les personnes intéressées, que plusieurs demeurent disponibles dans les Bouches-du-Rhône, le Vaucluse et les Alpes notamment ! « Dans le Nord, un entrepreneur de 25 ans a signé dix compromis en 4 mois d'activité. Il est déjà en train d'acheter deux autres secteurs » se réjouit Patrick Pardo. Qu'ils connaissent le même succès ou rencontrent des difficultés, Abithéa assure un suivi personnel de ses poulains et organise à leur attention une réunion trimestrielle basée sur le retour d'expérience. « Nous voulons être à l'écoute et toujours à la pointe. C'est pourquoi, une fois les 100 franchises pourvues, nous veillerons à être réactifs et à toujours proposer les meilleurs outils, notamment numériques ». Le début d'une success story made in Marseille ? « Certaines agences historiques d'Abithéa établies en région parisienne souhaitent basculer vers notre concept. C'est un signal très positif, je suis optimiste » conclut Patrick Pardo.

PROMOTION

J-5 avant la livraison de La Marseillaise !

Marc Pietri, Président du groupe Constructa pourra se féliciter de la réussite de cet incroyable challenge immobilier et architectural réalisé en collaboration avec les Ateliers Jean Nouvel et Vinci Construction France, et rendu possible grâce aux trois investisseurs : Caisse des Dépôts, SwissLife et Cepac. En attendant l'inauguration officielle, septembre marquera la première rentrée pour certains des occupants de la tour. Le 10 septembre, les collaborateurs des services administratifs d'Haribo seront les tous premiers à prendre leurs quartiers. Puis, jusqu'à fin décembre, ce sont les 2 500 occupants de la tour qui s'installeront et feront battre le cœur de La Marseillaise : Aix-Marseille Provence Métropole, Orange, Constructa, WTCMP...



MC MARSEILLAISE DE GPMM (C) Michèle Clavel

Cepac, Sodexo, SwissLife REIM, Constructa, WTCMP...

LOCATION

Logement étudiant : n'attendez pas la rentrée !

Malgré une offre de logements riche, les villes étudiantes sont souvent saturées par la demande quelques petites semaines avant la rentrée universitaire. Vous êtes inscrit à la fac ? N'attendez pas pour entamer les démarches de recherche d'une location, afin de mettre toutes les chances de votre côté pour trouver la perle rare ! Pour ce faire, constituez sans tarder votre dossier de candidature pour aller toquer à la porte des agences immobilières. Il contiendra la copie d'une pièce d'identité

valide, un justificatif de domicile et bien entendu, une attestation de vos ressources (ou bien souvent, de celles de vos parents). Si vous ne disposez pas d'un garant pour se porter caution pour vous, (et donc assurer à votre bailleur qu'aucun loyer ne demeurera impayé)... Pas de panique ! Rendez-vous sur visale.fr le système de cautionnement gratuit d'Action Logement. Et pour vous aider à assumer le montant de votre loyer tous les mois une fois le bail conclu, prenez contact avec la Caisse d'Allocations familiales afin de prétendre aux fameux APL, ou à l'ALS.

TRANSACTION

Arthurimmo Provence : Viager, la solution retraite ?

Le vieillissement de la population, retraites qui s'amenuisent... le viager, retrouve ses lettres de noblesse. Cette vente permet, pour le vendeur, de continuer à occuper de façon viagère sa résidence principale



Arthurimmo Mucherie

ou secondaire tout en récupérant un capital, le « bouquet », lors de la signature de l'acte de vente chez le notaire, puis de profiter d'une rente mensuelle, très faiblement imposée, jusqu'à son décès. Une solution idéale pour les retraités désireux d'arrondir leurs fins de mois ! « Ce type de vente est totalement sur-mesure, explique Vincent Mucherie, fondateur de l'agence Arthurimmo Provence et ingénieur patrimonial diplômé. Nous veillons à ce que l'accord soit gagnant-gagnant entre vendeur et acquéreur. On peut choisir un bouquet unique sans rente ou un petit bouquet et une rente plus importante, sur un bien libre ou occupé totalement ou partiellement. Si l'on désire vendre une résidence secondaire, il est même possible de conserver l'occupation viagère du mois d'août comme maison de vacances familiales ! ».

VOTRE EXPERT

Arthurimmo.com PROVENCE

VIAGER

VOTRE SOLUTION RETRAITE SÉCURISÉE

Expertise PATRIMONIALE offerte

Profitez à vie de l'été en famille dans votre résidence principale ou secondaire

ET

- ➔ Améliorez votre retraite
- ➔ Financez votre dépendance
- ➔ Aidez vos proches dès maintenant

Vincent MUCHERIE - 04 42 53 34 09
Expert Immobilier Certifié - Ingénieur Patrimonial

DUO VERDE
LE PUY SAINTE RÉPARADE
VOS M² RESPIRENT

17 APPARTEMENTS DU T2 AU T4

www.artpromotion.fr

CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER
04 42 91 54 50

art PROMOTION

863769