



Photo : Guilhem Canal

## 1001 CLÉS.COM L'AGENCE IMMO QUI MONTE...

C'EST AU NORD-EST DE MONTPELLIER, DANS LE VILLAGE DE SUSSARGUES, QUE L'AGENCE IMMOBILIÈRE 1001 CLÉS.COM S'EST INSTALLÉE EN JANVIER 2011. CETTE AGENCE FAMILIALE A DEPUIS, ACQUIS UNE SOLIDE RÉPUTATION ET PRÉVOIT POUR 2014 D'ÉTENDRE SON CHAMP D'ACTION VERS DE NOUVEAUX HORIZONS.

### VOTRE IMPLANTATION SUR LE SECTEUR EST RÉCENTE, TROIS ANS SEULEMENT, COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS VOTRE DÉVELOPPEMENT ?

**Nathalie Garcia :** L'agence est récente mais c'est le fruit d'un long travail. Être agent immobilier est un métier qui demande de nombreuses compétences qui ne s'acquièrent pas du jour au lendemain. J'ai travaillé dix ans dans l'immobilier avant de monter ma propre structure. Au-delà des compétences et du savoir-faire, j'ai souhaité ajouter une dimension humaine à cette agence en y associant mon fils, Thibault. J'y tenais beaucoup. Le côté familial facilite la circulation de l'information et l'implication au quotidien. Et je voulais que nos clients se sentent déjà un peu chez eux en poussant notre porte : en famille.

### COMMENT CELA SE TRADUIT-IL SUR LE TERRAIN ?

**NG :** L'agence couvre tout le secteur autour de Montpellier et plus particulièrement le Nord-Est. Ce n'est pas un hasard. C'est ici que nous vivons et nous nous y sentons bien. L'agence est implantée à Sussargues, au cœur même de notre secteur

de prédilection, nous permettant d'avoir une bonne connaissance de l'offre et de la demande. Nous avons en moyenne 150 biens à la vente et nous développons un portefeuille locatif depuis peu. Au quotidien, nos clients, sont au cœur de nos préoccupations et nous mettons tout en œuvre pour répondre au plus vite à leurs demandes. Nous venons, à titre d'exemple, d'obtenir le prix de la réactivité en Languedoc-Roussillon décerné par le site Seloger.com. Nous essayons également d'être toujours réactifs en adaptant continuellement nos outils de travail. Nous avons un nouveau site depuis le début de l'année. Plus clair, plus intuitif. Suivre les tendances et les technologies est impératif dans ce métier pour répondre aux attentes en perpétuelle évolution.

### JUSTEMENT, COMMENT ÉVOLUE CETTE DEMANDE ?

**NG :** Malgré la crise, la demande reste importante sur les biens haut de gamme. Les profils de clientèle sont variés mais toujours les mêmes que par le passé. Qu'il s'agisse de la clientèle étrangère, parisienne, d'expatriés ou de retraités, tous viennent ici pour profiter d'un cadre de vie exceptionnel. C'est à

nous de nous adapter à leurs exigences. On propose souvent des services particuliers comme l'accueil à l'aéroport ou à la gare, la réservation du séjour sur place. Ce petit plus n'est pas une contrainte et cela nous permet de mieux se connaître et d'adapter notre offre.

### EN FAIT, ON DEMANDE BEAUCOUP AUJOURD'HUI À UN AGENT IMMOBILIER.

**NG :** En effet, mais c'est une évolution normale du métier qu'il faut intégrer au quotidien. C'est à nous d'assister le client de la recherche d'un bien jusqu'à son acquisition, en passant par le financement, les travaux à prévoir. C'est un accompagnement de long terme mais c'est une grande satisfaction de voir nos clients maintenir le contact bien après la vente. Cette convivialité, nous la cultivons. Lors de la signature du compromis, la plupart du temps à l'agence, nous marquons le coup en faisant de ce moment une véritable fête. L'achat d'un bien est un moment important, à nous d'en faire un moment unique !

### DE QUELLE FAÇON CHANGE LE MARCHÉ DANS NOTRE RÉGION ?

**NG :** La demande reste élevée dans notre région. Montpellier attire toujours autant. Les prix ont baissé depuis la crise de 2007 mais restent à un niveau raisonnable. Le Nord-est de Montpellier quant à lui, devient de plus en plus attractif grâce à de nombreux aménagements routiers récents (Lien) et à venir (doublement de l'autoroute).

**Thibault Garcia :** L'une de nos principales missions est de mettre en phase la demande du vendeur avec les prix du marché. L'évaluation du bien au juste

prix est essentielle. Une maison mise sur le marché au juste prix se vend plus vite et à un prix plus important qu'une maison que l'on aura volontairement surévaluée et qui finalement subira une importante décote. Nous avons ainsi vendu des biens en moins d'une semaine, certains en 24h. Il est aussi important de pouvoir informer nos acheteurs en étant le plus transparent possible, y compris sur les défauts des biens.

### VOUS ALLEZ OUVRIR UNE NOUVELLE AGENCE À L'ÎLE MAURICE, POURQUOI ?

**TG :** Nous y séjournons régulièrement depuis bientôt 15 ans. C'est une république indépendante stable depuis 1968, l'économie est florissante avec 5% de croissance annuelle, les mauriciens sont pacifistes, parlent français et ont une hospitalité légendaire. Depuis quelques années, l'état mauricien ouvre l'île aux investisseurs étrangers. On peut y acquérir un bien en pleine propriété. L'immobilier est en plein essor avec une augmentation moyenne de 20% par an. Cette île paradisiaque offre de nombreux avantages fiscaux pour les Français (pas de taxe foncière, pas de taxe d'habitation, pas d'ISF, pas de taxe sur les plus-values ni sur les successions). Il est également possible d'acquérir la résidence fiscale.

**NG :** Comme vous pouvez le constater, 2014 s'annonce chargée !

**1001 CLÉS.COM**  
2, Chemin des Prés  
34160 Sussargues  
Tél. : 04 67 86 11 69  
[www.1001cles.com](http://www.1001cles.com)