



## SUCCESS STORY ZOOM SUR CES PASSIONNÉS DE L'IMMOBILIER !

Tout le monde connaît l'adage : « La valeur n'attend point le nombre des années. » Claire Alberti en est la preuve. Il y a 8 ans, à peine âgée de 25 ans, elle rejoint le réseau Laforêt pour ouvrir sa propre agence immobilière. Un pari audacieux mais calculé, et surtout une aventure enthousiasmante, qu'elle poursuit depuis avec succès.

### OUVRIR SON AGENCE IMMOBILIÈRE À 25 ANS, C'EST POSSIBLE !

#### SE LANCER TRÈS JEUNE DANS L'AVENTURE DE L'ENTREPRENEURIAT

Après une prépa HEC et une école de commerce, Claire débute sa carrière à Avignon, dans une entreprise d'export, à une centaine de kilomètres de la ville de Gap, où elle a grandi. Trois ans plus tard, elle souhaite se rapprocher de sa ville d'origine dans le cadre d'un projet familial. Elle décide alors de mettre un terme à cette première expérience, sans pour autant avoir en tête de projet professionnel défini.

Tentée par l'aventure de l'entrepreneuriat, elle a néanmoins une idée : intégrer une franchise afin de bénéficier d'un accompagnement dans la création de son activité. Elle veut aussi évoluer dans un secteur utile, où elle pourra exercer ses talents pour la négociation et le contact client. L'immobilier correspond alors parfaitement à ses différentes attentes !

#### L'ENTRAIDE ET LA FORMATION, AU CŒUR DU RÉSEAU LAFORÊT

Claire se renseigne sur les réseaux immobiliers, dont celui de Laforêt. Un développeur de l'enseigne ne tarde pas à la contacter. Pour la convaincre, il déroule des arguments de poids, comme la FAC, l'école de formation de Laforêt qui permet aux nouveaux franchisés d'apprendre le métier et d'acquérir les connaissances nécessaires pour ouvrir une agence immobilière. Mais aussi la force du réseau, au sein duquel l'entraide et le partage d'expérience sont fondamentaux.



**J'ai bénéficié de l'accompagnement d'agences "repères" qui présentaient de beaux chiffres. Leurs responsables ont été pour moi de vrais mentors. Je savais que je pouvais compter sur eux à chaque étape de mon parcours », explique Claire.**



## SON CONSEIL POUR RÉUSSIR DANS L'IMMOBILIER : DE L'ÉNERGIE, MAIS AUSSI DE LA RIGUEUR !

Si tout n'a pas été simple au départ, les enseignements de la FAC se sont avérés extrêmement utiles. Ils ont permis à Claire de donner confiance à son équipe, pour partie plus âgée qu'elle, et de développer rapidement un solide portefeuille de clients. La jeune femme est aussi montée en compétences dans de nombreux domaines : recrutement, management, juridique, communication. En tant que cheffe d'entreprise, il lui fallait être sur tous les fronts !

 *Évidemment, il faut beaucoup de disponibilité et d'énergie. Il y a des personnes qui comptent sur moi. Heureusement, je peux m'appuyer sur le réseau et les franchisés plus expérimentés. C'est une vraie famille ! »*

Son conseil pour ceux qui veulent se lancer ? Garder un œil vigilant sur la trésorerie, surtout au début : une notion clé pour constituer des bases solides à son activité.



### À propos de Laforêt

N° 1 de la confiance depuis 13 ans, Laforêt est élue chaque année meilleure franchise immobilière depuis 5 ans. Premier réseau français de créateurs d'agences immobilières franchisées, Laforêt intervient dans les domaines de l'achat-vente-location, de la gestion locative, du syndic de copropriété et de l'immobilier commercial. Le réseau Laforêt, présent en France depuis 1991, représente 720 agences immobilières et 4 800 collaborateurs.



Relations médias & influence : FHCOM pour LAFORÊT IMMOBILIER

Florence Parizot - florence.parizot@fhcom.net - 06 29 51 08 97  
Karim Belkacem Benzema - karim.benzema@fhcom.net - 06 18 72 00 52  
Frédéric Henry - frederic.henry@fhcom.net - 06 20 83 23 73