



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

Il y a 20 ans, Robin Banege découvre l'immobilier par hasard, alors qu'il est ingénieur commercial dans les télécoms. Et c'est un vrai coup de cœur ! Depuis, la passion pour ce métier ne l'a plus quitté. Retour sur son parcours atypique, en forme de success-story.

### UNE RECONVERSION RÉUSSIE DANS L'IMMOBILIER !

#### DES TÉLÉCOMS À L'IMMOBILIER

C'est en équipant des agences immobilières en services télécoms, alors qu'il est ingénieur chez Bouygues, que Robin Banege attrape le « virus » de l'immobilier. En 2004, tenté par l'aventure entrepreneuriale, il se décide à franchir le pas et embarque au passage son collègue et ami Fabien Loutzek. Mais, pour les 2 associés, les débuts sont loin d'être évidents. Ils peinent à trouver des locaux. La situation va se débloquer une fois mis en relation avec le service développement de Laforêt, qui les aide dans leur recherche. Quelques mois plus tard, Robin et Fabien ouvrent leur 1<sup>re</sup> agence à Athis-Mons, dans l'Essonne.

#### LES DÉBUTS D'UNE GRANDE AVENTURE ENTREPRENEURIALE

Sur un marché de l'immobilier alors extrêmement dynamique, les 1<sup>res</sup> ventes sont rapidement au rendez-vous. Robin et Fabien sont par ailleurs portés par une farouche envie de réussir. Rien ne les arrête, ni les démarches bancaires, ni les travaux d'aménagement de l'agence, ni les entretiens de recrutement... Des choses qu'ils n'ont pourtant jamais faites auparavant. Déterminés, ils appliquent à la lettre la méthode qui leur a été enseignée à la FAC, la formation de 21 jours dispensée par Laforêt à ses futurs franchisés. Et ça fonctionne !



**Le fait d'appartenir au réseau Laforêt nous a beaucoup aidés. Nous nous sommes sentis accompagnés, ce qui nous a permis de démarrer notre activité rapidement », explique Robin Banege**



## UN DÉVELOPPEMENT EN MULTIFRANCHISE

Forts de ce succès, les 2 associés décident d'ouvrir une 2<sup>e</sup> agence, à Villeneuve-le-Roi. Une ville survolée par les avions, dont personne, à l'époque, ne veut ! Ils y réalisent pourtant un excellent chiffre d'affaires, dès la 1<sup>re</sup> année. L'expérience les encourage à poursuivre, avec l'ouverture de 2 puis de 3 autres agences, dans l'Essonne et dans le Val-de-Marne.

## UN NOUVEAU SECTEUR GÉOGRAPHIQUE POUR UN NOUVEAU DÉFI

L'an dernier, Robin et Fabien se séparent pour poursuivre leurs projets familiaux respectifs. Tandis que Fabien part s'installer à Nîmes, Robin Banege, lui, déménage à Serris Val d'Europe, en Seine-et-Marne, département qui l'a vu grandir. Il y ouvre une nouvelle agence, dont il rachète les murs. « *Le nerf de la guerre* », selon lui, lorsqu'on est franchisé. Il compte d'ailleurs reproduire une nouvelle fois la belle aventure qu'il a menée dans le 91 et le 94.

 *La Seine-et-Marne est un secteur fantastique, où tous les business sont possibles. Notre objectif, c'est de nous positionner parmi les meilleures agences Laforêt de France dans les 3 à 5 ans à venir.*



### À propos de Laforêt

N° 1 de la confiance depuis 13 ans, Laforêt est élue meilleure franchise immobilière depuis 4 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.

