



SUCCESS STORY ZOOM SUR CES PASSIONNÉS DE L'IMMOBILIER !

DE L'HÔTELLERIE-RESTAURATION À L'IMMOBILIER : IL CHOISIT DE SE LANCER AVEC LAFORÊT



À 27 ans, Thomas Coupez dirige l'agence Laforêt au Vésinet (78) depuis plus de 2 ans et prépare déjà l'ouverture d'un second point de vente. Issu du secteur de l'hôtellerie-restauration, il incarne une trajectoire de reconversion réussie, forgée sur le terrain. Son parcours lui a permis d'acquérir des compétences clés, aujourd'hui déterminantes pour sa réussite dans l'immobilier.

UNE RECONVERSION RÉUSSIE FONDÉE SUR LA DISCIPLINE

Très jeune, Thomas Coupez entre dans la vie active par la restauration. À 18 ans, il part en Angleterre, où il enchaîne les expériences dans des environnements exigeants (hôtels et restaurants étoilés), avant de revenir en France pour poursuivre au sein d'établissements gastronomiques.

De ces années, il retient avant tout une culture du travail : « *J'ai appris très tôt la rigueur, l'organisation, le sens du service et la vente* », raconte-t-il. Des compétences qu'il mobilise aujourd'hui pleinement dans l'immobilier, où la relation client, la gestion du temps et la capacité à tenir la pression sont essentielles.

Avec le temps, une évidence s'impose : il ressent le besoin d'explorer de nouveaux horizons, en phase avec ses aspirations et son engagement. C'est durant la période de la crise sanitaire qu'il décide d'amorcer une reconversion.



DÉCOUVRIR L'IMMOBILIER PAR LA PRATIQUE

Thomas Coupez entame une formation à distance dans l'immobilier et devient conseiller immobilier. En réalisant un premier stage au sein d'une agence indépendante, il est tout de suite séduit par la diversité du métier.

Très vite, il obtient ses premiers mandats et conclut ses premières ventes.

Ayant trouvé sa voie et s'appuyant sur son aisance relationnelle acquise dans l'hôtellerie-restauration premium, il réalise, durant les 18 mois suivants, de solides performances dans un contexte de crise sanitaire. L'idée de se lancer à son compte s'impose alors progressivement.

ENTREPRENDRE DANS UN CADRE STRUCTURANT

Conscient des enjeux liés à la création d'une agence immobilière, Thomas Coupez fait le choix en 2023 de la franchise Laforêt, qu'il perçoit comme un véritable accélérateur tant au niveau du développement que de sa propre montée en compétences.

Son choix se porte sur le réseau Laforêt pour deux raisons principales : l'opportunité de reprendre une agence au Vésinet (78), un secteur qu'il apprécie et sur lequel il exerce déjà ; et la qualité de ses échanges avec les responsables du réseau Laforêt. *« J'ai apprécié mes interlocuteurs chez Laforêt. Ils étaient dans le concret avec un discours cohérent, appuyé par une marque reconnue de plus de 30 ans d'expérience dans l'immobilier »*, souligne-t-il.

Il apprécie tout particulièrement l'accompagnement de proximité et la dimension conseil du réseau, présent à chaque étape de la création de son agence. Du lancement du projet à l'ouverture, Thomas bénéficie d'un soutien concret : mise en relation avec des notaires et des experts-comptables, aide pour monter les dossiers de financement, et obtention des cartes professionnelles via la formation Le Passeport Entrepreneur Laforêt. *« Se dire qu'on arrive dans un environnement structuré et qu'il n'y a plus qu'à travailler, ça change tout »*, explique-t-il.

La notoriété de l'enseigne et l'organisation du réseau lui permettent de développer son entreprise sereinement et avec méthode, tout en restant focalisé sur l'essentiel : la compréhension des besoins clients, la qualité du suivi et l'engagement de ses équipes.

UNE TRAJECTOIRE DE CROISSANCE DANS UN MARCHÉ QUI SE CONTRACTE

Thomas reprend l'agence Laforêt au Vésinet : *« J'ai commencé dans l'immobilier à un moment peu porteur en 2023. »* Malgré un contexte compliqué, les résultats ont suivi : 350 000 € de chiffre d'affaires la première année, puis 650 000 € la seconde. L'agence se structure et compte aujourd'hui 9 collaborateurs.

Porté par cette dynamique, Thomas Coupez prépare l'ouverture d'une 2^e agence dans une commune voisine. Le jeune entrepreneur porte un regard franc sur l'évolution de son métier : *« Le marché est plus technique, tout prend plus de temps. Les clients sont plus informés, le cadre toujours plus réglementé et les décisions souvent plus longues. Le rôle du conseiller a d'autant plus d'importance dans ce contexte : son expertise, sa capacité à expliquer et à sécuriser chaque étape de la transaction, c'est ça qui fait vraiment la différence aujourd'hui »*, conclut-il.



À propos de Laforêt

Présent en France depuis 1991, le réseau Laforêt est le premier réseau français de créateurs d'agences immobilières franchisées. Laforêt intervient dans les domaines de l'achat, la vente, la location, la gestion locative, le syndic de copropriété et l'immobilier commercial. La marque Laforêt est n° 1 de la confiance depuis 15 ans et élue chaque année depuis 6 ans Meilleure Franchise Immobilière. Laforêt a également créé sa Fondation d'entreprise en 2022 pour contribuer au mieux-vivre de demain.



Relations médias & influence : FHCOM pour LAFORÊT

Karim Belkacem Benzema - 06 18 72 00 52
Barbara Spada - 06 29 51 08 97
Laurane Farineau - 06 18 72 01 08
Frédéric Henry - 06 20 83 23 73
laforet@fhcom.net