

Lancement de Syneos, nouveau réseau national immobilier

SERVICES

Parti de Montpellier, il compte aujourd'hui une quarantaine d'adhérents sur le territoire français. Des représentants de tous les aspects de la profession.

Karim Maoudj
kmaoudj@midilibre.com

Dans un secteur, l'immobilier, où la concurrence est rude et où les réseaux et autres groupements ne manquent pas, l'initiative montpelliéraine relève du sacré défi. Le groupement Syneos vient d'être officiellement lancé. Présidé par Héléne Fraïsse, à l'origine de l'initiative, il regroupe aujourd'hui une quarantaine d'agences, réparties sur l'ensemble du territoire national. Une nouvelle force qui totalise 1 100 biens.

« Cette nouvelle union accueille toutes les professions liées au secteur de l'immobilier. Nous avons dans nos membres aussi bien des agences traditionnelles que des mandataires. Sans oublier les partenaires de notre profession que sont les spécialistes de la climatisation, de la dératisation, du diagnostic, du juridique, de la construction, voire encore des artisans spécialisés dans la rénovation »,

explique Héléne Fraïsse, qui dirige l'agence L'instant immo. Syneos est ainsi présent, outre Montpellier, à Toulon, Lyon, Rennes, Paris, Troyes, Bordeaux et très prochainement Alès.

« La décision de regrouper des acteurs indépendants de l'immobilier est née il y a deux ans. Nous voulons développer un esprit coopératif, basé sur des valeurs. Notre secteur est parfois tellement critiqué pour ses comportements qu'il est important de créer de l'assurance et de la confiance », explique celle qui a commencé sa carrière chez Capi France, le leader national des conseillers immobiliers indépendants, créé en 2002 à Montpellier.

« Nous sommes dans une force d'union »

En mutualisant l'offre commune de biens, les membres de Syneos entendent s'appuyer sur la puissance du nombre et de la diversité géographique. « Chacun a son propre parcours professionnel. Nous développons le partage de mandats, avec le



Héléne Fraïsse, présidente du groupement immobilier Syneos. J.-M. MART

respect du travail de chacun. »

La diversité des implantations géographiques, appelée à s'accroître au fil des mois, doit permettre de répondre aux recherches de la clientèle, tant celle des vendeurs que des acquéreurs. Notamment dans le sens Nord-Sud, une tendance accentuée avec la crise sanitaire. La recherche du soleil, des espaces et des maisons prenant, depuis un an, de plus en plus de

place dans la stratégie des candidats à l'accession à la propriété. « L'important est d'avoir un vrai réseau étoffé, indispensable pour monter en compétences, pour répondre à toutes les questions des vendeurs et des acquéreurs. Nous sommes dans une force d'union, de négociation dans le cadre de nos activités au quotidien », conclut la présidente de Syneos.

Vacances : les gîtes audois tirent leur épingle du jeu

TOURISME C'est le constat fait par l'agence touristique Sudfrance.fr, qui gère la réservation d'un millier de gîtes ruraux ou chambres d'hôtes labellisés Gîtes de France dans le département. Le taux d'occupation pour les vacances de février est de 30 %. « On note une accélération des réservations avec une tendance tout à fait comparable aux années précédentes, même si les vacances de février ne sont pas les meilleures en termes de remplissage », note Stéphanie Nédélec, la directrice de l'agence réceptive, basée à Carcassonne. Le constat est encourageant en cette période compliquée de Covid. « Ce type d'hébergement est en cohérence avec le contexte actuel. »

MOUVEMENTS



AÉROPORT DE TOULOUSE

Christian Cassayre, président

Christian Cassayre est le nouveau président du conseil de surveillance de l'aéroport Toulouse-Blagnac. Il succède à Marc Legrand, décédé des suites d'une longue maladie. Christian Cassayre est membre du comité exécutif d'Eiffage et directeur financier du groupe. Depuis l'entrée d'Eiffage

dans l'actionnariat de l'entreprise en 2019, Christian Cassayre est président du comité d'audit et membre du conseil de surveillance.

CHÂTEAU FONSLADE

Laurent Causin, directeur commercial

Laurent Causin a été nommé directeur commercial du domaine Château Fonsalade, dans l'Hérault. Le domaine, propriété de la famille Barbe, développe les vins en AOC Saint-Chinian et Saint-Chinian Roquebrun. À 50 ans, diplômé de Masters commerce & numérique, Laurent Causin affiche une expérience dans le secteur viticole. Il a été responsable commercial et marketing du média Vitisphere.



REJOIGNEZ LE CONSERVATEUR, PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE

Vous souhaitez donner un nouveau souffle à votre carrière ? Vous cherchez à développer en toute autonomie votre activité professionnelle ? Dans une dynamique de développement de son réseau, Le Conservateur est à la recherche de nouveaux talents pour devenir des Agents Généraux d'Assurance indépendants.



REJOIGNEZ-NOUS ! POUR POSTULER OU EN SAVOIR PLUS :



Stéphane PAILLOUX
Délégué Départemental du Gard
N° Orias : 13006386

Bureau de Lyon Bellecour
9 Rue des Archers - 69002 Lyon
Tél. : +33 4 82 25 03 45
<https://reseau.conservateur.fr/region-centre-sud-est/>

LE CONSERVATEUR, PARTENAIRE DE RÉFÉRENCE DEPUIS 177 ANS

Groupe mutualiste indépendant au service de la stratégie patrimoniale depuis 1844, Le Conservateur a élaboré une gamme riche de produits diversifiés en assurance-vie, prévoyance, épargne retraite et placements financiers. S'appuyant sur une politique de gestion qui a fait ses preuves, Le Conservateur accompagne ses clients dans la gestion de leur patrimoine.

Avec plus de 255 000 sociétaires, et plus de 9,2 milliards d'euros d'actifs gérés au 1^{er} janvier 2021 Le Conservateur est un acteur de référence sur le marché français.

DES ATOUTS POUR VOTRE RÉUSSITE

- Une liberté dans la gestion et le développement de votre activité
- Une approche globale des besoins et objectifs de nos sociétaires, en véritables architectes du patrimoine
- Des solutions reconnues pour leur pérennité et l'originalité de la Tontine
- Des experts patrimoniaux, fiscaux et financiers à vos côtés
- Une structure commerciale dynamique et ambitieuse qui favorise les opportunités d'évolution
- La signature d'une marque historique

MISSIONS

Devenir Agent Général Le Conservateur constitue une véritable opportunité d'exploiter vos qualités entrepreneuriales. Ainsi, en tant qu'Agent Général Le Conservateur, vous assurez la gestion de votre activité, pilotez et développez votre portefeuille de clients en privilégiant des relations pérennes axées sur le conseil personnalisé tout en bénéficiant d'un support du Groupe, notamment au travers de formations, de l'appui d'experts et outils de pointe mis à disposition.

LE  **CONSERVATEUR**
EXPERT EN GESTION D'AVENIR DEPUIS 1844