



LA BOUTIQUE DE
L'IMMOBILIER
BDI GESTION
BDI ENTREPRISE

Version 1.0 - Juin 2007 - © Société Thierry Faure Conseils - imprimé le 07/11/2008 - Blanc
2008 - La Revue Immobilière - BDI Un Réseau de Distribution de Services.doc

DOCUMENT INTERNE

FNAIM

FÉDÉRATION
NATIONALE
DE
L'IMMOBILIER

Support : La Revue Immobilière : « BDI : Un Réseau de Distribution de Services »

Publié en 2008

PARIS / ILE-DE-FRANCE

BDI
UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION DE SERVICES

AU CŒUR DU SENTIER, DANS UN IMMEUBLE QUI NE PAIE PAS DE MINE, LE CABINET BDI EST INSTALLÉ DANS DE BEAUX LOCAUX, TRÈS LUMINEUX. UN LIEU QUI SENT UNE CERTAINE RÉUSSITE, À L'IMAGE DE SON PATRON, THIERRY FAURE (38 ANS), PRESSÉ DE RÉUSSIR ET QUI A VISIBLEMENT PRIS LE BON CHEMIN POUR Y PARVENIR. EN MOINS DE DIX ANS, IL A DÉBUTÉ FIN 1998, CE JEUNE TRÈS COMME IL FAUT, A MULTIPLIÉ LES CRÉATIONS D'AGENCE. ECOLE DE COMMERCE, EXPERTISE COMPTABLE, CE SONT LES CIRCONSTANCES DE LA VIE QUI L'ONT AMENÉ VERS L'IMMOBILIER. UN HASARD QUI FAIT BIEN LES CHOSES PUISQUE AUJOURD'HUI, CE BRILLANT QUADRA EST À LA TÊTE D'UN RÉSEAU DE SIX AGENCES SUR PARIS !



THIERRY FAURE

Vous êtes un exemple d'entrepreneur, voire un bouillimique de la création d'entreprise ?

« J'ai commencé en montant une première agence immobilière dans le 10^{ème} arrondissement. Quelques mois plus tard, début 2000, j'ai ouvert une deuxième agence dans le 2^{ème}. En 2001, j'en ai ouvert une troisième, toujours dans le 2^{ème} pour ne faire que de l'immobilier d'entreprise. En 2002, j'ai créé un cabinet d'administration de biens, encore dans le même secteur de Paris, car j'avais une forte demande émanant de mes clients dans ce domaine. Comme j'aime bien faire les choses, j'ai carrément démarré un cabinet. En 2004, j'ai créé une quatrième agence dans le 9^{ème} arrondissement et cette année 2007, une cinquième et une sixième dans les 17^{ème} et 4^{ème}. Je constitue, en fait, un réseau de distribution de services dans l'immobilier. Toutes mes agences s'appellent « La boutique de l'immobilier », mais je ne suis jamais seul car à chaque fois que j'ouvre une nouvelle agence, c'est avec un associé. Nous sommes six ».

Combien êtes-vous pour l'administration de biens ?

« Ici, j'ai trois collaborateurs dédiés uniquement à ce métier. Plus un comptable, un directeur administratif et financier, Personnellement je m'occupe de tout ce qui est contentieux, au total, nous

sommes 34 personnes. Nous gérons un peu plus de 500 lots en gérance, en syndic nous avons une dizaine d'immeubles situés dans les 2^{ème}, 9^{ème} et 10^{ème} arrondissement. »

Vous avez l'envie de grossir ?

« Oui, j'ai même des objectifs précis, je veux atteindre dans les trois ans un millier de lots en gérance avec un portefeuille constitué pour un tiers d'immobilier professionnel avec des bailleurs institutionnels. J'ai un principe qui est d'ouvrir mes agences les unes près des autres. Ma stratégie de développement est axée sur la complémentarité, tous les services que nous apportons aux clients sont sur ce même principe de la proximité. Nous développons notre portefeuille de gestion en gérance ou en copropriété de la même façon avec ce souci de proximité. Il nous arrive de refuser des clients trop éloignés de peur de mal les servir, de mal les gérer ».

La copropriété est un métier que vous découvrez depuis deux ans, quel bilan tirez-vous de ces premiers mois d'exercice ?

« C'est une profession dans laquelle il faut faire preuve de beaucoup de transparence vis à vis des copropriétaires. Nous devons donner beaucoup d'explications, il y a une nécessité de la part du syndic de beaucoup informer car les textes sont nombreux et en constante évolution. On doit presque former les copropriétaires de manière à entretenir de saines relations avec eux. On doit absolument bien se faire comprendre, pour être en mesure de faire voter les travaux

nécessaires pour bien entretenir les immeubles. Nous sommes dans un métier où nous devons aller vers de l'hyper professionnalisation, la demande des clients est très forte en terme de connaissances, de transparence. Nous devons pour cela mettre à jour en permanence notre savoir ».

Vous n'aviez pas forcément la formation pour effectuer les assemblées générales ?

« Nous avons été récompensés par le trophée de la fnaim pour les entreprises ayant suivi le plus grand nombre de formations. Nous avons été sur Paris Ile de France l'entreprise qui a le plus formé ses collaborateurs. Je participe par ailleurs aux travaux de la commission Administration de biens de la fnaim, ainsi qu'à ceux de la commission Transaction. Les formations que je suis avec l'Ecole Supérieure de l'Immobilier me permettent également d'être opérationnel. » ■

[FICHE D'IDENTITE]

BDI Gestion
99, rue d'Aboukir
75002 Paris
Création en 2002
Effectif : 6 personnes
Activité : Administration de biens
Tél : 01 55 80 79 93
Fax : 01 55 80 79 99