**Pierre a un profil 100 % immobilier avec une formation à l'ESPI. Arthur a un profil légèrement différent par son parcours et sa formation dans l'expertise comptable et dans l'audit. Il a rejoint le domaine de l'immobilier car c'est un métier qui l'a toujours fasciné**

**Pourquoi à 25 et 28 ans créer une agence immobilière à Nantes plutôt qu'une reprise ?**
C'est notre passion commune pour l'immobilier et pour ce beau métier parfois galvaudé qui nous a amenés à créer Art et Pierre Immobilier. Cette pluralité de profils est aujourd'hui une force et une différence que nous cultivons.
Nous avions une idée précise de l'immobilier et de la façon dont nous voulons servir nos clients. Nous voulions amener à nos clients un travail avec un haut niveau de qualité inspiré des entreprises du secteur haut de gamme et adapter ces méthodes à l'immobilier traditionnel. Il était difficile de le faire en reprenant une agence qui avait travaillé de manière différente et de l'amener à correspondre rapidement à notre vision de l'immobilier, c'est pourquoi nous avons créé Art et Pierre Immobilier.

**Vous avez ouvert à Orvault et non pas dans le centre-ville de Nantes. Pour quelle raison ?**
Nous avions la volonté d'avoir de grands bureaux pour pouvoir répondre de manière qualitative aux besoins de nos clients. Nous cherchions un lieu facile d'accès en voiture et en transports en commun, très fréquenté des Nantais. Nous avions besoin d'une grande surface pour accueillir nos clients pour que leur expérience soit la plus réussie possible et c'est donc tout naturellement que nous nous sommes tournés vers la route de Vannes et donc Orvault. De plus il y a une réelle continuité entre Nantes, Orvault et Saint-Herblain, ce qui nous permet aujourd'hui d'être présents sur ces trois lieux complémentaires, toujours avec la volonté de répondre au mieux aux attentes de nos clients. Nos bureaux sont situés à un point névralgique de Nantes ce qui nous permet de nous rendre de manière extrêmement rapide sur tous les lieux sur lesquels nous sommes présents, que ce soit dans le centre-ville ou en périphérie de Nantes.

**La crise n'a pas épargné ces dernières années le secteur de l'immobilier. Sentez-vous réellement la reprise qui est annoncée ? De quelle manière se manifeste-elle ?**
L'immobilier a en effet été impacté par la crise de 2007 avec des effets réels à partir de fin 2008 sur l'économie française. Aujourd'hui l'immobilier des particuliers reste très dynamique notamment à Nantes et à ses alentours, le secteur ayant largement rattrapé ses niveaux d'avant crise. La reprise se manifeste principalement par un niveau de transaction extrêmement important, jamais atteint auparavant. Nous nous battons contre l'idée reçue qu'il n'y a rien à vendre alors qu'il n'y a jamais eu autant de transactions. Il y a cependant une pression qui est mise sur les clients acquéreurs qui doivent pour certains biens, notamment les maisons, se décider rapidement. Nous avons toujours pensé qu'il y avait de la place en période de crise ou en période faste pour s'installer lorsque l'on a l'envie de travailler de manière qualitative en mettant les attentes de nos clients au cœur de nos priorités et c'est pourquoi nous n'avons pas eu de craintes au moment de nous lancer. Aujourd'hui nos bons résultats nous confortent dans cette idée. C'est au client de choisir avec qui travailler, dans un premier temps les clients vendeurs et dans un second temps les clients acquéreurs, et c'est pourquoi nous pensons sincèrement trouver notre place sur le marché de Nantes et ses alentours.

**Quels sont les axes de votre futur développement et aurez-vous besoin de faire grossir votre structure pour la faire évoluer ?**
Aujourd'hui nous sommes présents sur deux métiers distincts à savoir la transaction et la gestion locative. Nous sommes sur ces deux axes de développement, notre idée première étant toujours d'apporter le plus de services possibles à nos clients et de la manière la plus qualitative possible. Nous souhaitons donc avoir un développement organique en nous entourant de personnes ayant la même philosophie et la même approche de l'immobilier que la nôtre.
Dès notre création, nous avions la volonté de nous développer et c'est pourquoi nous nous sommes structurés, tant d'un point de vue juridique, financier que matériel, pour évoluer de manière rapide, cohérente et pérenne pour la plus grande satisfaction de nos clients.

DEUX JEUNES AMIS CRÉENT LEUR AGENCE

DR NICOLAS BOILEAU