

IMMOBILIÈREMENT VÔTRE



Rencontre avec Maud, Sophie et Gilles Leconte, de chez Leconte & Leconte Immobilier, la nouvelle agence immobilière du Plateau. Difficile de faire plus local comme rencontre, Sophie étant Mesnilaise d'origine, et Gilles habitant

le plateau depuis une quinzaine d'années.

« J'ai découvert l'immobilier grâce à Sophie qui travaillait à l'époque à l'agence Immobilière ORPI de Mesnil-Esnard. J'étais sur Lyon à ce moment-là et, suite à notre rencontre, ai décidé de m'installer ici et de me consacrer à l'immobilier », précise Gilles.

Après le coup de foudre amoureux, c'est le coup de foudre professionnel : travaillant tous deux dans une agence immobilière du plateau durant plusieurs années, ils se rendent compte que leurs affinités sont réelles également dans ce cadre, même philosophie de travail, même humanité dans leur relation avec les clients.

« Du coup, on a eu envie de franchir le pas et de monter notre agence familiale. Maude, notre fille, nous a rejoint dans l'aventure. Elle est en 3^{ème} année d'école de commerce, et a souhaité effectuer son alternance avec nous, pour découvrir le métier. C'est elle qui s'occupe de l'administratif et de la communication de l'agence » ajoute Sophie.

Depuis le 1^{er} août dernier, vous pouvez donc retrouver la Leconte family à Franqueville Saint-Pierre, entre la route de Paris et la jardinerie Poullain : « on a opté pour une déco à notre image, conviviale et chaleureuse. L'idée, c'est que les gens s'y sentent bien (et c'est le cas d'après les retours que nous avons !) ».

La Leconte touch

« Notre agence s'inscrit dans la continuité de notre expérience passée, d'où le nom éponyme, qui permet à nos anciens clients de faire le lien avec cette nouvelle structure. Nous avons toujours été proches d'eux, c'est quelque chose que l'on souhaite conserver. On ne compte pas le temps passé en leur compagnie, nous sommes assez disponibles, ce qu'ils apprécient beaucoup.

Nous travaillons avant tout dans l'intérêt de nos clients. Si un confrère a un bien qui correspond à leur souhait, nous les mettrons sans hésiter en contact. D'ailleurs, depuis notre ouverture, nous avons eu un nombre certain de visites de certains d'entre-eux nous félicitant de l'ouverture.

Notre secteur s'étend de Rouen jusqu'à la vallée de l'Andelle, ce qui permet de proposer un large panel de biens (petites ou grosses demeures, maisons d'architecte, appartements, terrains à bâtir, il y en a pour tous les goûts).

Autre point, le déficit de biens à louer sur le Plateau, alors que la demande est forte. C'est un service supplémentaire que nous essayons de fournir aux clients.

A ne pas négliger enfin (cela participe de la dynamique du secteur), tout ce qui est fonds de commerce et locaux commerciaux. Nous disposons déjà d'un petit portefeuille en la matière et c'est une activité que nous souhaitons continuer de développer ».

Des aficionados du Plateau Est

« Nous sommes convaincus que pour bien maîtriser les différents atouts de chaque commune, il faut vivre ici. Nous sommes aujourd'hui Franquevillais, nos enfants y sont d'ailleurs scolarisés. Je suis un chauvin du Plateau, la qualité de vie est vraiment top ici ! On peut y vivre au quotidien sans avoir besoin de descendre à Rouen, les centres-villes sont clairement identifiés, avec chacun leurs atouts.

Le plateau est si prisé que des personnes, déjà propriétaires ici mais recherchant un autre type de bien (des personnes avançant en âge qui ne souhaitent plus se préoccuper de l'entretien d'un jardin par exemple) n'envisageront jamais de quitter le Plateau. A contrario, une partie des gens qui nous contactent n'y vivent pas mais souhaitent s'y installer, connaissant ses qualités de vie.

Parmi les cas qui me reviennent en mémoire, celui d'une famille propriétaire d'un appartement en duplex à Rouen, et qui, au final, a investi dans une maison avec jardin sur le Plateau, l'achat d'une résidence secondaire dans la vallée de l'Andelle par des Parisiens suite au 1^{er} confinement, une famille, parisienne là-aussi, qui, suite à la mise en place du télétravail, s'est installée en plein centre de Mesnil-Esnard.

Autre cas de figure assez courant, les enfants grandissants, la recherche d'un lieu bien desservi par les transports en commun.

Des fois, on a des « pépites » : j'ai vendu 2 maisons de ville, l'une à Bonsecours, l'autre à Mesnil aux alentours de 150 000 €, avec un petit extérieur. Pour un investissement locatif s'est vendu un appartement T2 récent de 45 m² avec terrasse qui est parti en 2 visites aux environs de 140 000 € (sachant que la personne a trouvé un locataire en juste une semaine...) ».

What else ?

L'agence est ouverte du mardi au vendredi de 10h à 12h30 et de 14h30 à 18h30, et le samedi de 10h à 13h (ainsi que sur rendez-vous si le besoin s'en fait sentir !).

« Nous aurons l'occasion d'aborder les spécificités des communes du Plateau à travers nos chroniques immobilières, à découvrir dans votre prochain Ptit Mag... »

