



## Une success-story de l'immobilier propice à l'embauche et au développement



Les collaborateurs de Noblimo sont trop nombreux pour figurer tous sur cette photo !

Le Groupe Noblimo a été créé en 1978 par Serge Théron avec une idée simple, ce qui est toujours le cas des très bonnes idées. Identifier les attentes réelles des "consommateurs immobiliers", pendant 11 mois, à partir d'un échantillon représentatif de la population. Résultat : création d'une entreprise dont les préceptes collent aux attentes des clients.

A savoir : éthique, spécialisation, offre variée, compétence, sens de l'humain et sécurité. Une vision et un enthousiasme que Serge Théron a su faire partager aux quatre coins de la France dont l'agglomération lyonnaise.



Salia Morel (Directrice des 7 agences Noblimo) et Serge Théron (PDG et créateur de Noblimo).

### Une belle histoire avec de beaux partenaires

Aujourd'hui Noblimo comporte une trentaine d'agences de transactions dans notre agglomération dont 7 agences dirigées par Salia Meslem, gérante indépendante. Un développement possible grâce à de véritables partenaires. La Banque Populaire

(et son responsable du Bachut, Lyon 8<sup>e</sup>, Franck Guittard et sa collaboratrice Mme Michon-Serindat), a cru dans ce projet et en Salia Meslem, et ont donc participé au financement du projet. L'ANPE de Vaise (Christophe Vergne et Thierry Crollet) a agi en véritable partenaire social, proposant des postes et des contrats adaptés. Des collaborateurs toujours présents même dans les moments difficiles : MM Martinez, Daoussi, M<sup>me</sup> Obadia, Vanoise et Guilloux et Milles Cadot, Djebelnouar ont contribué grandement à l'essor de l'entreprise.



Jean-Pierre Cuéff (Développeur National du Réseau Noblimo) et Franck Guittard (dir. B. Pop Bachut)

### Des agences qui créent des emplois pas tout à fait comme les autres...

Une salariée unique en 2003. 30 salariés en 2006. Noblimo est sur un marché porteur et crée des jobs. Les valeurs requises sont le sens de l'humain, le respect de l'indépendance, l'éthique érigée en culture d'entreprise et bien sûr le sens de l'anticipation pour garder une longueur d'avance... Chaque négociateur en transaction bénéficie de l'exclusivité d'un quartier de 12 000 à 15 000 habitants. Chaque job bénéficie de conditions - différentes des autres agences de transactions - un salaire mensuel net fixe + commissions + téléphone + ordinateur individuel + véhicule de fonction fourni pour les responsables d'agences. Des possibilités d'évolution au sein d'une agence. Les commissions sur CA sont calculées sur compromis + financement... A noter que les femmes sont plus persévérantes que les hommes pour ce type d'emploi, toujours difficile à pourvoir.



Damien Soler (conseiller commercial Nissan), Salia Morel (Directrice des 7 agences Noblimo) et Gérard Bertrand (Attaché Commercial Parcours LOA).

### Un sens de l'éthique développé.

Rappelons que l'immobilier reste un vrai métier, parfois bafoué par de non-professionnels, nécessitant une pugnacité et une énergie décuplée. Chez Noblimo, il faut une implication totale pour espérer réussir avec un respect de l'éthique et des valeurs inhérentes à nos métiers.

### Priorité au local

Le marché est caractérisé par une demande des investisseurs, à la recherche de leur agence locale avec la force d'un commerce de proximité. Aujourd'hui, Noblimo développe le principe du "clefs en main" avec toute la palette des prestations (achat - vente - location gestion - assurance - maintenance) et puisse dans un avenir proche (fin 2010) ciseler ses activités au niveau de l'arrondissement.

**Noblimo**  
L'IMMOBILIER CONFIANCE DEPUIS 1978

328, avenue Berthelot (siège social) 69008 Lyon.  
Tél. : 04 78 09 01 01 - Fax. 04 78 75 67 18.  
www.noblimo.com

Publi-info