



« CREDIXIA propose un concept différenciant avec le 0€ de frais de courtage » – C. Gourinchas (franchisé CREDIXIA Sartrouville)

Carmen Kuntz et **Cyril Gourinchas** viennent d'ouvrir une agence de courtage en prêt immobilier à Sartrouville. Pour mener à bien ce projet, ils ont choisi de devenir franchisés de l'enseigne CREDIXIA qui s'est récemment lancée en franchise après 20 ans de développement en propre. Premiers franchisés CREDIXIA, ils témoignent de leur intégration au réseau.

Toute la Franchise : Pouvez-vous vous présenter et nous présenter votre parcours ?



Cyril Gourinchas : Nous sommes Carmen Kuntz et Cyril Gourinchas, tous deux dirigeants associés de l'agence franchisée CREDIXIA de Sartrouville. Carmen est issue du milieu de la comptabilité et de la gestion en entreprise et a occupé de nombreux postes dans des secteurs divers et variés d'activité en tant que comptable puis responsable comptable.

De mon côté, je bénéficie d'une expérience multiple dans le monde bancaire ou en relation avec l'immobilier, ayant occupé le poste de conseiller financier en agence bancaire, d'animateur commercial en financement puis de contrôleur et analyste de risques pour la direction de réseau bancaire. J'ai complété ce parcours par quelques années en tant qu'expert en évaluation immobilière sur le secteur des Yvelines.



[Visualiser l'article](#)

Ainsi, en croisant nos carrières professionnelles, nous nous sommes aperçus que le métier de courtier immobilier était en adéquation avec nos expériences.

TLF : Pourquoi ouvrir une franchise **CREDIXIA** ?

CG : Si le choix d'une franchise tient au concept, aux services proposés, entreprendre en franchise n'en demeure pas moins une aventure humaine.

CREDIXIA nous a proposé un concept différenciant de la concurrence avec le 0€ de frais de courtage aux particuliers qui, pour nous, correspondait à la tendance du marché à venir. Même si nous sommes les premiers franchisés, il n'en demeure pas moins que la société existe depuis 20 ans et est bien implantée sur ce marché.

Comme je le disais également, la franchise est une histoire humaine et nous nous sommes reconnus dans l'esprit de cette société indépendante, un esprit de grand groupe mais avec une vraie histoire familiale.

TLF : Quels sont vos objectifs pour 2020 ?

CG : Notre objectif pour 2020 est d'asseoir l'agence sur le secteur avec le développement des contacts directs par internet mais aussi avec des partenaires. Nous comptons également sur la satisfaction de nos clients pour qu'ils nous recommandent à leurs proches ou amis.

Ce développement devrait passer par l'embauche d'un analyste crédit, en premier lieu, pour nous seconder dans le traitement de nos dossiers. Cela nous laissera, à Carmen et moi-même, plus de temps au développement commercial sur le secteur qui est vaste. Idéalement et en fonction de la progression de notre activité, nous envisageons également le renfort d'un autre conseiller financier.

TLF : Pourquoi s'implanter à Sartrouville ?

CG : Sartrouville est une ville dynamique que j'ai la chance de très bien connaître, ma famille y étant implantée depuis plusieurs générations. On y trouve un marché immobilier très actif du fait de sa proximité de Paris, de la qualité de vie et de son parc pavillonnaire très important.

Sartrouville dispose aussi d'une très bonne implantation géographique par rapport à notre secteur qui couvre la ligne de RER A de Houilles - Carrières-sur-Seine à Poissy. Notre agence est à 2 minutes à pied de la gare, ce qui facilite l'accès pour nos clients qui travailleraient à Paris et auraient juste à faire une pause sur le chemin du retour après leur travail pour nous rencontrer.

TLF : Quel est la situation immobilière de Sartrouville ?

CG : Comme je le disais précédemment, le marché immobilier de Sartrouville est très actif. A ma connaissance, on y compte près de 1.000 transactions annuelles. La ville fait partie des communes les plus appréciées par les primo et secundo accédants en Ile-de-France. Il est vrai qu'avec le premier parc pavillonnaire des Yvelines, la proximité de Paris, et des espaces verts comme ses bords de Seine, la ville gagne en attractivité. Elle est aussi un pôle local économique qui compte sur le secteur puisqu'elle regroupe de nombreuses entreprises et environ 450 commerces en centre-ville et dans ses environs.

De manière générale, notre secteur regroupe bon nombre de communes très appréciées pour leur qualité de vie et la présence de la ligne de RER A couplée avec une ligne Transilien permettant de rallier Paris St Lazare.

TLF : Un mot pour conclure ?

CG : Nous dirons tout simplement que nous sommes très heureux d'avoir intégré le réseau **CREDIXIA** et fier d'en être les premiers franchisés.



www.toute-la-franchise.com

Date : 05/11/2019
Heure : 17:41:31
Journaliste : Benjamin Thomas

www.toute-la-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 9



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)