

N°90 Avril / Juin 2014 5€

MONACO ECONOMIE

THE ECONOMIC MAGAZINE OF THE PRINCIPALITY

L'assurance à Monaco

Insurance in Monaco

**Retour sur l'année
économique 2013**

*Economic situation :
A quick look for 2013*

**Monaco crée
son Label Qualité**

*Monaco creates
a 'Quality Label'*





Françoise Cristea Flandrin : "l'histoire d'une "success story"

Françoise Cristea Flandrin débute sa carrière d'agent immobilier presque par hasard en 1972. A cette époque, elle ne sait pas encore quelle profession embrasser. Elle vient de refuser un poste dans un service contentieux quand Gilles Faggionato, propriétaire de l'Agence du Midi, sur le Port Hercule, lui propose de le rejoindre et de la former.

"Je me souviens que j'ai obtenu mon autorisation le 24 décembre 1992, c'était un très beau cadeau de Noël !"

Au fil des années, elle apprend tous les aspects du métier et devient négociatrice : « J'ai tout fait de A à Z. J'étais ravie de travailler avec un homme tel que Gilles Faggionato. C'était un agent immobilier, mais aussi un syndic et un promoteur de renom, qui fut à l'origine de la construction d'immeubles tels que le Casabianca et Est-Ouest, immeubles dont, par la suite, nous avons assuré la gestion. » 20 ans plus tard, alors que son mentor a disparu en 1986, Françoise Cristea Flandrin a des envies d'indépendance. Elle achète, au 21 bd des Moulins, l'Agence Tolosano, qui devient Cristea Flandrin Immobilier. « Je me souviens que j'ai obtenu mon autorisation le 24 décembre 1992, c'était un très beau cadeau de Noël ! ». Les premières années, elle modernise les locaux et les équipe en faisant appel aux technologies du moment, tels que fax, minitel, « Avec d'autres cabinets immobiliers de la Principauté, nous avons créé en 1985 le « Club Immobilier de Monte-Carlo. Nous avons constitué une base de données commune regroupant tous nos produits, et nous utilisons à l'époque le minitel. Cette entente préfigurait déjà ce que nous faisons aujourd'hui par le biais d'internet avec la Chambre

Immobilière Monégasque. Ce fut le début d'une collaboration plus poussée entre agences, qui depuis s'est bien développée ».

Très vite, son agence prend de l'ampleur. Elle recrute de nouveaux collaborateurs et rachète, en 2006, le portefeuille de l'agence Giordano, riche de la gestion de nombreux immeubles anciens et incluant l'activité de syndic. Un autre challenge pour cette femme de tête, puisqu'à l'époque, elle découvre une nouvelle facette de son métier. « Nous avons beaucoup d'appartements sous loi 1235. Ces derniers, après le départ de leurs locataires, ont dû être réhabilités et mis aux normes pour le plus grand nombre d'entre eux. Il en fut de même pour les copropriétés. Cela a été très compliqué à gérer ; j'ai même dû recruter une nouvelle collaboratrice pour s'occuper essentiellement de la gestion de ces immeubles ».

En 2010, l'Agence Giordano déménage au 1, avenue Saint-Laurent et devient FCF Immobilier. Françoise Cristea fait de cette agence un lieu unique qui lui ressemble, tout à la fois design et chaleureux. Tout y est pensé, dans le moindre détail, pour le confort de ses collaborateurs et bien sûr de sa clientèle.

A Monaco, le nom Cristea Flandrin sonne comme une valeur sûre. Elle connaît le marché, et reste à l'écoute des besoins de ses clients. « Mon but premier est de leur donner satisfaction.

J'aime faire visiter des appartements et voir le potentiel de chaque produit. On pense à tort que ce métier est masculin, mais la maison représente le cocon, c'est finalement essentiellement le territoire de la femme. »

En plus de 40 ans, Françoise Cristea Flandrin a vu son métier évoluer. Le marché immobilier, tel qu'il était dans les années 70, n'a plus rien à voir avec ce qu'il est aujourd'hui. « Avant on construisait de petites surfaces pour satisfaire les investisseurs. Maintenant, les acquéreurs habitent en Principauté et donc ont besoin de grands appartements. Les premiers à avoir compris et anticipé ce changement de clientèle ont été les membres de la famille Pastor. Ils construisent, avant tous les autres, des immeubles avec des appartements de 4, 5 pièces et parfois plus. »

Avec Sergio Petrucchi, qui la seconde à la direction de ses deux agences, depuis décembre 2013, elle conseille ses clients et les guide dans la jungle que peut parfois représenter le marché immobilier à Monaco. Elle précise que ceux qui viennent s'installer en Principauté doivent revoir leurs exigences. Ici, aujourd'hui, le marché locatif est saturé et les propriétaires sont rarement pressés de vendre. Mais pour Françoise Cristea Flandrin, même si les prix de l'immobilier restent élevés, ils sont largement compensés par les nombreux atouts et la qualité de vie qu'offre la Principauté.

Lætitia Reynaud



Françoise Cristea Flandrin : a Success Story

Françoise Cristea Flandrin begins her career as a real estate agent almost by chance in 1972. At the time she had not idea what she wanted to do with her career. She refused a position in a claims department when Gilles Faggionato, owner of the Agence de Midi on the Port Hercule, proposes her a position in his real estate agency.

As the years passed, she learned all of the aspects of the business and became a 'négociatrice'. I did everything from A to Z. I was thrilled to be working with a man like Gilles Faggionato. He was a real estate agent, but also a property manager and respected real estate promoter, who was behind many building constructions like the Casabianca and the Est-Ouest, buildings that we later managed".

20 years later, her mentor had passed away in 1986, and Françoise Cristea Flandrin wanted more independence. She bought, on 21 boulevard des Moulins, the Agence Tolosano, that became Cristea Flandrin Immobilier. "I remember that I obtained the authorization on the 24 of December 1992, it was a great Christmas gift!" The first years, she revamps the office and the team and becomes more up to date with technology :fax, minitel... "With other real estate agencies of the Principality, we created a 'Club Immobilier de Monte-Carlo'. We created a common database regrouping all of our products and at the time we used minitel. This common understanding prepared us for what happens today through internet and the Chambre Immobilière Monégasque. This was the beginning of a joint effort between agencies that has continued to develop."

Very quickly, her agency develops. She recruits new employees and in 2006 buys the portfolio of the Agence Giordano, which included quite a number of managed properties. Another challenge for this woman, because at the time, she discovers another facet of her career as well, "we had many apartments included under the law 1235. As renters left – many of these had to be updated in line with new regulations. It was very complicated to manage: I even had to recruit a new member of the team to simply take care of this updating".

In 2010, the Agence Giordano moves from 1, avenue Saint-Laurent and becomes FCF Immobilier. Françoise Cristea creates a unique place that she is comfortable in, that is both modern but welcoming. Every detail has been taken into consideration for the comfort of her colleagues and of her clients of course. In Monaco, the name Cristea Flandrin is a sure value. She knows the market and always listens to her clients and their needs. "My objective is to make sure they are satisfied. I love visiting apartments and seeing the potential in each home. Often people mistakenly think that this is a masculine career – but the home represents your hearth – it actually is essentially feminine territory."

In over 40 years, Françoise Cristea Flandrin has seen her sector evolve. The real estate market, as it was in the 1970s, is totally different from how it is today. "We used to build small surfaces to satisfy investors; now, buyers live and in the Principality and actually want bigger apartments. The first people that understood this and anticipated the change in clientele were the members of the Pastor family. They built, before anyone, buildings with apartments with 4 or 5 main rooms – sometimes even more."

With Sergio Petrucchi, her right hand-man in managing the two agencies since December 2013, she advises and guides her clients in the jungle that is the Monaco real estate market. She contends that those that come to establish themselves in the Principality need to re-evaluate their needs. Today, the rental market is saturated and owners are rarely rushed to sell. But for Françoise Cristea Flandrin, even if real estate prices remain very expensive, clients are compensated by many advantages including the quality of daily life that the Principality offers.