

## Klein Immobilier : les raisons d'un succès

**L**ancée à la fin de 2009, l'agence Klein Immobilier n'a pas tardé à s'imposer sur le marché grenoblois comme un interlocuteur sérieux sur le créneau du haut de gamme et de l'hyper-centre. Entretien avec son responsable, Michael Van Den Acker, et de Christelle Ogier, négociatrice.

*Après un an d'existence, comment expliquez-vous le succès de Klein Immobilier ?*

(MVDA) Nous sommes partis de notre savoir-faire et de notre longue expérience dans la gestion de patrimoine c'est-à-dire bien comprendre les besoins de nos clients acquéreurs ou vendeurs, prendre le temps de connaître leurs attentes, tenir compte de leurs contraintes en intégrant l'environnement économique et financier. De plus, notre investissement dans la relation commerciale est total, nous sommes là pour défendre les intérêts financiers de nos clients. Ils le savent et nous font donc facilement confiance.

*Vous semblez vous positionner sur un créneau plutôt haut de gamme, qu'en est-il ?*

(CO) Une réelle demande sur ce secteur dans notre région a toujours existé mais souvent elle restait sans réponse de la part des professionnels de l'immobilier. Pour bien travailler dans l'immobilier de prestige de belles vitrines ou publicités ne suffisent pas. Il faut réellement apporter un service personnalisé et irréprochable. Cela veut dire connaître parfaitement les biens, les proposer à leur juste prix et savoir rassembler rapidement autour du client architectes, décorateurs, artisans si besoin est.

Au-delà, c'est notre relationnel et notre entière disponibilité qui sont nos atouts majeurs. Nous pouvons organiser des visites le samedi ou le dimanche, récupérer nos clients à l'aéroport, etc.

*De nouveaux projets pour Klein Immobilier ?*

(MVDA) Depuis notre création nous avons également vendu beaucoup de petites surfaces très bien placées sur les secteurs de l'hyper-centre, Ile Verte ou vallée du Grésivaudan. Nous venons donc de recruter un nouveau collaborateur qui a en charge de s'occuper plus particulièrement de la clientèle de primo-acquéreur. Cela veut dire des budgets d'investissement plus faibles mais en conser-

vant la même démarche qualitative qui est la nôtre. Et puis, beaucoup de nos clients souhaitent que nous les accompagnions dans la recherche ou la vente de leurs locaux professionnels. Nous devrions franchir le pas début 2011 !

**Klein Immobilier, 17, rue Lesdiguières, 38000 Grenoble.**

**Tél. 04 76 43 02 88. [www.klein-immobilier.com](http://www.klein-immobilier.com)**

*\* retrouvez ce bien sur notre site internet [www.klein-immobilier.com](http://www.klein-immobilier.com)*



## Résolument Dermosthétique

**C**heveux sains, forts et brillants ! Peau équilibrée et éclatante ! Marie-Pierre Maino et son équipe persistent et signent dans la recherche de la perfection.

Conseillère de la marque Biothétique, Marie-Pierre Maino est convaincue par les avancées scientifiques mises au service de la beauté. Elle marque sa rentrée par l'introduction de deux nouveaux soins de la gamme Dermosthétique. Basé sur la biologie cellulaire, le concept anti-âge global a déjà fait ses preuves. En relançant l'activité et la capacité de régénération des cellules et en réduisant la glycation, processus d'apport en sucre, il lutte contre le vieillissement du cuir chevelu et de la peau.

### Le culte de la personnalité

Côté tendances, les coiffures de l'automne jouent la finesse en mettant plus que jamais la personnalité en vedette. Les soins seront un apport majeur. Les cheveux fins seront revitalisés et restructurés pour un surcroît de volume avec des coiffures souples et toniques. Pour les cheveux crépés et frisottés le lissage brésilien est toujours de mise avec un soin doux à base de kératine qui évite le brush.

### Les jeudis à thème

Les rencontres sont très prisées. Elles permettent d'obtenir de précieux conseils pour sublimer son apparence.

- 7 octobre : atelier make-up avec démonstration et conseil. Ces ateliers permettront de travailler par 2 avec l'avis d'une professionnelle.

- 18 novembre : soirée spéciale hommes sur les soins des cheveux, du visage et des mains.

- 9 décembre : rencontre spéciale cadeaux de Noël.

Une remise de 10 % sera effectuée sur les chèques cadeaux, à valoir sur des soins. Présentation et vente de bijoux Dolce Vita.

**Salon Marie-Pierre Maino, 40 rue du Pré d'elle 38240 Meylan.**

**Tél : 04 76 90 15 14, [www.maino.fr](http://www.maino.fr)**



**Christelle Ogier et Michael Van Den Acker dans une de leurs propriétés\* à vendre.**