

Sacha Altarac

L'immobilier commercial toulousain de A à Z

Sacha Altarac s'est imposé sur le marché toulousain de l'immobilier d'entreprise avec une promesse simple : être présent, tenir informé, et rester utile bien après la signature. Dans un secteur où l'acte de vente clôt souvent la relation, Altarac Immobilier fait le choix inverse : l'accompagnement dans la durée est sa véritable signature.

Un positionnement B2B assumé, une approche conseil

L'agence intervient exclusivement auprès de professionnels : commerçants indépendants, enseignes à cahiers des charges structurés, investisseurs et propriétaires bailleurs. Sacha ne se positionne pas comme simple intermédiaire. Il intervient en amont sur des enjeux stratégiques : choix d'emplacement, analyse de flux, adéquation entre projet commercial et potentiel du secteur, valorisation d'actifs existants.

Son rôle couvre l'ensemble du parcours : définition du besoin, recherche du local, négociation, signature et suivi après installation. Côté propriétaires, la logique est identique jusqu'à l'entrée dans les lieux. L'agence propose aussi une offre de gestion locative pour ceux qui souhaitent déléguer le suivi quotidien.

Structurée dès l'origine avec Marie, sa compagne et collaboratrice au rôle fondateur dans la création et l'organisation de l'agence, l'équipe s'étoffe aujourd'hui avec l'arrivée de deux commerciaux et d'un back office. Une dynamique en pleine accélération.

Toulouse : une place forte de l'immobilier commercial en France

Toulouse résiste mieux que beaucoup d'autres métropoles françaises. Le centre-ville affiche peu de vacance locative, la demande reste soutenue et la ville attire des enseignes hésitant encore à s'implanter à Paris.

La notoriété croissante de Toulouse attire aussi des acteurs étrangers : Sacha évoque des échanges récents avec une société londonienne de joaillerie souhaitant s'implanter à Toulouse. Un signal fort que la ville s'inscrit dans les stratégies d'expansion nationales et internationales.



La réussite, ça se mesure après

L'accompagnement ne s'arrête pas à la signature. Il se prolonge au fil des étapes de développement de chaque projet.

Le moment que Sacha cite le plus volontiers : « *Quand un client me rappelle pour dire que son local est devenu trop petit et qu'il faut passer à l'étape suivante. C'est là que je sais que le travail a vraiment servi.* »

Son objectif pour les deux prochaines années : voir le plus de panneaux possible sur les vitrines du centre-ville, signe que les projets avancent et que les clients grandissent.