

Catherine Sabbah
« Les spécialistes du haut de gamme »,
Le Monde,
Dimanche 9 et lundi 10 mars 2008,
Dossier Argent, p. 5.

Les spécialistes du haut de gamme

LES AGENTS immobiliers spécialisés les plus connus œuvrent dans le haut de gamme, voire le luxe. Premier avantage, ils proposent des maisons ou des appartements qui, souvent, n'apparaissent nulle part ailleurs sur le marché.

Le fichier du groupe Daniel Féau Conseil Immobilier, relié au réseau de Christie's et en contact avec de nombreux gestionnaires de gros patrimoines, comporte quelque 700 appartements et hôtels particuliers. « *A un instant T, nous connaissons tous les biens proposés à plus d'un million d'euros en vente dans les beaux quartiers parisiens ainsi que tous les acquéreurs potentiels* », avance ainsi Nicolas Pettex, le directeur marketing du groupe. « *Certains propriétaires n'ont pas forcément envie de faire savoir qu'ils vendent leur bien, ni même qu'ils le possèdent, ils s'adressent à nous car ils savent que nous disposons d'un réseau d'acheteurs dans le monde entier et sont assurés de ne jamais voir leur propriété apparaître dans une revue ou via une annonce* », poursuit-il.

Knight Frank, filiale d'un cabinet anglais, profite des implantations du groupe dans 36 pays pour toucher des étrangers ou des Français non résidents, en quête de biens dans l'Hexagone – les trois quarts de la clientèle dont les budgets passent les 2 millions d'euros. Son réseau est également une bonne source pour des Français à la recherche d'investissements aux antipodes, dans les coins les plus chers du monde.

RÉPONDANT À UNE FORTE DEMANDE, LES AGENCES COMMERCIALISANT LES BIENS LES PLUS CHERS ONT LE VENT EN POUPE

Depuis une dizaine d'années, un autre type d'agences s'est fait sa place, chacune autour d'une idée. Nicolas Libert a créé Ateliers, Lofts et Associés après avoir cherché pour lui une surface à transformer. Il a rencontré toutes les difficultés liées à la vente de ces lieux ayant changé d'affectation. Dix ans plus tard, il travaille pour environ 10 000 acquéreurs potentiels et a facilité une grosse centaine de transactions en 2007. « *L'achat d'un loft demande des précautions, dit-il. En dix ans, nous avons rencontré pas mal de cas de figure et nous savons en général les gérer.* »

Des soirées « noctinvest »

La toute récente agence Architecture de collection propose une trentaine de maisons d'architectes, neuves ou anciennes, inconnues ou signées de grands noms, comme Le Corbusier ou Mallet-Stevens. L'agence cible une clientèle de connaisseurs et propose sur son site Web des photos, des plans et un bref historique de ces constructions parfois classées à l'inventaire supplémentaire des Monuments historiques. Ses « négociateurs » sont architectes ou formés à l'histoire de

l'art. « *Nous démarrons à peine*, explique Delphine Aboulker, la responsable de cette petite structure. *Mais il semble que via notre site, des acquéreurs qui ne sont ni de grands connaisseurs ni des collectionneurs franchissent le pas de la maison d'architecte sur un coup de cœur et parce que les prix ne sont pas forcément plus élevés que ceux des logements classiques.* »

Pour Patrick Weiss, fondateur de Terrasses-en-vues.com c'est l'expertise qui prime. Il présente sur son site 240 biens, dont des penthouses avec terrasses panoramiques ou des rez-de-chaussée ouvrant sur des parcs. « *Les propriétaires de logement en ville dotés de terrasse et de jardins sont tous persuadés de posséder de l'or. L'intérieur compte aussi, et beaucoup, ainsi que le standing de l'immeuble, les parties communes... Même si ces biens valent en moyenne 5 % à 20 % plus cher que des appartements classiques, notre expérience permet souvent de taper au plus juste en pondérant les mètres carrés extérieurs, en vérifiant si l'espace en question est en pleine-propriété ou pas, autant de détails qui changent tout.* »

Ad Valorem, enfin, a créé, en 1997, le métier d'« intermédiaire », aujourd'hui repris par d'autres, entre propriétaires institutionnels, investisseurs et locataires. La « vente occupée » n'a plus de secret pour son président Stéphane Imowicz. Il organise régulièrement des soirées « noctinvest » au cours desquelles sont réunis notaires, banquiers, et des acquéreurs qui signent souvent le soir même une promesse de vente. ■