



“LE MARCHÉ PARISIEN N’EST PAS DANS UNE LOGIQUE DE BAISSSE”

Didier Flandin a créé Immo 33, avenue Foch à Paris. Adresse parfaite pour un spécialiste des belles choses à Paris, et en province également.

L'immobilier c'est un métier auquel vous aspiriez ?

J'ai débuté chez un marchand de biens, un passage qui a été extrêmement formateur. J'ai commencé très jeune, j'ai fait toute ma carrière dans l'immobilier. Ma mère avait aussi une agence immobilière. Le métier a beaucoup évolué en

20 ans. Nous avons à notre disposition des outils comme internet, le téléphone portable, les appareils photos numériques qui nous permettent aujourd'hui de gagner du temps et d'être en contact régulier avec nos clients. On a beaucoup gagné en efficacité ce qui nous a notamment

permis de développer des relations privilégiées avec des agences immobilières et des gestionnaires de fortunes.

Vous travaillez uniquement à Paris ?

Pour l'essentiel nous travaillons à Paris mais aussi dans des sites privilégiés tels que Saint-Tropez, Cannes ou Deauville et depuis quelques

temps nous nous spécialisons sur les belles propriétés à proximité de Paris.

Vous n'avez pas de vitrine ?

Non, c'est un choix, mon site internet et les publicités que je fais paraître dans les magazines spécialisés sont ma vitrine. Notre principale activité se situe dans le marché haut de



gamme. Il y a 5 ans, j'ai commencé à vendre des appartements entre deux et cinq millions d'euros, puis j'ai progressivement monté en gamme. Nous vendons aujourd'hui également des hôtels particuliers de quinze à vingt millions d'euros ou plus.

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans le métier d'agent immobilier ?

De nombreuses choses bien évidemment ! Il y a un côté esthétique indéniable. Les appartements que nous vendons sont toujours beaux, parfois incroyables, et c'est formidable d'évoluer dans cet univers. Ce qui me satisfait, le plus, c'est de trouver l'appartement qui correspond à une demande. Il y a plusieurs manières d'envisager ce métier. On peut se borner à trouver l'acheteur pour l'appartement ou l'hôtel particulier qui nous est confié mais on peut aussi élargir son champ d'action en cherchant le bien qui plaira à un client que l'on n'a pas pu satisfaire. Nous travaillons depuis de nombreuses années avec plusieurs agences spécialisées comme nous dans le haut de gamme et il arrive fréquemment que nous redirigeons nos clients vers un bien

qu'un confrère a en portefeuille. Pour que cela fonctionne il faut bien connaître son client, ses goûts, son histoire, ce qui implique une grande écoute.

Qu'est-ce qui vous satisfait le moins ?

La réticence de certains vendeurs à confier des mandats ce qui dénote de mon point de vue un possible manque de conviction de leur part. L'agent immobilier n'a parfois pas bonne presse et pourtant son travail est essentiel pour la vente de ce type de biens. Nous investissons beaucoup en publicité, photographies,

temps etc. et le rapport de confiance doit marcher dans les deux sens.

Qu'est-ce que vous regardez en premier chez un acheteur ?

La motivation et la formulation de sa demande, il faut aussi comprendre, percevoir ce qu'il y a derrière sa recherche, ce qu'il ne vous dira pas mais qui est essentiel dans sa décision. Un appartement, c'est très intime, et pourtant souvent on ne connaît absolument pas l'acheteur ! Il faut donc, à mon sens, être psychologue, être attentif et être informé du contexte familial et professionnel.

Page de gauche, à Paris, dans le XVI^e arrondissement, cet appartement de 215 m² se trouve au dernier étage d'un immeuble contemporain. De la terrasse de 230 m², la vue porte sur la Seine et la Tour Eiffel. 2 850 000 €.

Ci-dessus, cette propriété domine les collines de la Seine et de l'Ource. Elle est flanquée d'un château XVIII^e, construit en 1800, et de nombreuses dépendances. L'ensemble est en bon état. La pièce de 20 hectares, cédée par Denis Brullier, est chapeautée par 15 millions d'euros.



Photos N.R.

Le haut de gamme continue d'augmenter



Il y a des acquéreurs avec des budgets supérieurs à 30 millions d'euros

Et chez un vendeur ?

Nous regardons le bien qu'il souhaite vendre. Nous le conseillons, s'il le souhaite, à faire une bonne estimation. Notre expertise est évidemment, celle de professionnels indépendants. Nous sommes aussi à l'écoute des motivations du vendeur et du contexte dans lequel il a pris sa décision. Car le contexte légal évolue quotidiennement, par exemple, l'imposition sur les plus-values des biens immobilier qui a dernièrement fait la une de l'actualité. Le contexte financier peut-être aussi non négligeable.

Comment se porte le marché haut de gamme parisien ?

Je constate qu'il y a un peu moins de biens à vendre ces derniers temps. Comme d'habitude la demande est plus importante que l'offre. Mais les acquéreurs restent exigeants et n'acceptent plus d'acheter à n'importe quel prix comme cela a pu être le cas il y a quelques années. Chaque lieu a une atmosphère, une histoire qui est susceptible de plaire à un petit nombre de personnes. Notre objectif aussi est de trouver le bien qui convient parfaitement à un acheteur, de faire en quelque

sorte du "sur mesure".

Le marché se porte bien, donc...

Sur vingt ans de métier, je dirais que les cinq dernières années ont été les meilleures. Aujourd'hui, le luxe est le marché qui se porte le mieux, le marché intermédiaire stagne. Pour les biens exceptionnels, les prix s'envolent, il n'y a pas de norme. Je reste persuadé que le très haut de gamme échappera toujours aux corrections du marché. Il faut sans cesse s'adapter. Nous vivons dans l'une des plus belles villes du monde et il y aura toujours un client étranger ou Français qui cherchera une vue imprenable, une terrasse de plain-pied dominant tout Paris ou un hôtel particulier XVIII^e. Ce qui est rare est cher et le restera !

Vous êtes optimiste

pour les prochains mois ?

Oui pour toutes les raisons que j'ai évoquées je pense que le marché haut de gamme continuera d'augmenter. Certains prédisent que cela va baisser de 25 % d'ici 2010, mais je n'en crois rien. Il y aura peut-être une correction due à des facteurs macro économiques, je ne pense pas à un crack comme en 1991. Nous ne sommes pas dans une logique de baisse. De plus en plus d'étrangers achètent en France. Depuis maintenant trois ans, on nous prédit une baisse des prix, or les prix ont continué d'augmenter de 15 % en moyenne par an. C'est énorme ! De plus, Paris reste une des capitales les moins chères parmi les grandes villes recherchées par les étrangers. J'ai un certain nombre de demandes pour des hôtels particuliers à trente ou quarante millions d'euros et je n'arrive pas à les satisfaire toutes, faute de biens à vendre. Ce qui est cher est rare, aussi !

*Propos recueillis par
Nicolas de Rouyn.
Voir Carnet d'Adresses, page 60.*

1. Qu'il de la Tourville à Paris, dans un très bel immeuble du XVIII^e siècle, et duplex de 222 m² avec sur un jardin privé de 100 m², piscine privée, etc. Il dispose de 5 chambres et d'un appartement indépendant de 45 m², 5 800 000 €

— IN ENGLISH —

"Immo 33's only display window is its website and the ads I run in specialised magazines. Five years ago, I began to sell apartments at two to five millions euros, after which I gradually increased the price range. Today, we also sell mansions for fifteen to twenty million euros and more." "At the present, demand is greater than supply. But purchasers have high standards and no longer buying anything going at any price."

"There has never really been a slump at the top of the market. Out of the twenty years I have been working in this sector, I would say that the last five have been the best. Today, luxury is the only market doing well. The intermediate market is stagnating. For exceptional properties, prices are soaring; there is no rule." "In my opinion, the top-of-the-range and intermediate markets will continue to rise. Some predict there will be a 25% drop between now and 2010, but I don't believe that. We are not in a downward trend; more and more foreigners are buying French property and the population is increasing. A drop in prices has been predicted for the last three years, yet for the last eight years, they have been increasing on an average of 15% per year. That's enormous! Also, Paris is one of the least expensive of the major cities that are attractive to foreign buyers. I have a number of requests for mansions in the thirty to forty million euro price range that I can't satisfy, because I don't have any to sell!"