

L'immobilier de luxe ne connaît pas la crise

Alors qu'un tiers des agences immobilières en France cesse leur activité sous la contrainte, l'immobilier de prestige reste une niche porteuse. Exemple avec Bordeaux Montaigne Immobilier.

« Exigeants, sachant très bien ce qu'ils veulent. Ils ont très peu de recours au crédit. 80 % de nos ventes se font sans aucune clause suspensive. Ils veulent aller vite ! » ; voici comment Juliette Ferrasse-Champeil, fondatrice et co-gérante de l'agence Bordeaux Montaigne Immobilier (BMI), spécialisée dans les biens de prestige, définit la clientèle à laquelle elle a affaire.

« 60 % de nos clients sont étrangers à la ville de Bordeaux. Ce sont notamment des marchands de biens parisiens mais aussi beaucoup de particuliers : des Parisiens, des Libanais, des Anglais, des Américains. Et des grandes familles bordelaises », ajoute Virginie de Kerhor, co-gérante de BMI.

C'est Juliette, diplômée d'une école de commerce et issue d'une famille connue

dans l'immobilier, qui a créé BMI en 2011 après un passage par une banque d'affaires. Virginie, juriste de formation, a travaillé pendant dix ans dans le domaine notarial à Paris avant de devenir responsable d'une agence spécialisée dans les biens de prestige à Bordeaux. Ces deux jeunes femmes se sont rencontrées en 2012. « Ce fut un véritable coup de foudre professionnel », lance Virginie.

Depuis juillet dernier, elles se sont associées et viennent d'ouvrir leur agence en plein centre de Bordeaux. Leur atout ? La complémentarité des compétences (juridiques et financières). « Cela nous fait gagner un temps fou ! »

En un an, BMI (un CA de 500.000 euros) a réalisé une vingtaine de ventes (les prix vont de 800.000 euros à 4 millions) dont 90 % sont situées dans Bordeaux-centre, comme cet immeuble de bureaux d'un seul tenant de 1.300 mètres carrés cours de Gourgue. « C'est

une famille bordelaise qui l'a achetée pour en faire 15 appartements avec parking et les mettre en location », explique Juliette.

La règle numéro 1 dans l'immobilier de prestige, c'est l'emplacement. « Nos clients cherchent surtout dans le triangle d'or, à Saint-Seurin, à Caudéran (notamment autour du Parc Bordelais et pour ses chartreuses), aux Quinconces et les beaux appartements des Chartrons face à la Garonne », souligne Juliette.

Face à cette clientèle exigeante, « tout est dans le service et la disponibilité. Pour les particuliers, il nous est arrivé de les accompagner dans leurs démarches jusqu'à la recherche d'école... et même de femme de ménage ! », assure Virginie. BMI a son site internet mais, dans l'agence, « pas de photos affichées en vitrine avec des prix. Nous travaillons sur mesure. La confidentialité est l'une des règles clés dans ce domaine », affirme Juliette.



Virginie de Kerhor et Juliette Ferrasse-Champeil.

Anna DAVID