

Hugues de La Morandière est Directeur associé de l'Agence Varenne.

"Nous vendons la réussite d'un projet immobilier"

LE FIGARO : Pouvez-vous nous présenter l'Agence Varenne ?

Hugues de La Morandière. Depuis 1991, l'Agence Varenne, implantée au cœur du VII^{ème} arrondissement, met au service de ses clients les compétences de plusieurs associés et collaborateurs ayant acquis une grande expérience du marché immobilier du cœur de la rive gauche à savoir les V^{ème}, VI^{ème} et VII^{ème} arrondissements. La qualité du réseau de partenaires que nous avons tissé au fil des années nous permet d'accéder à une clientèle très privilégiée. Notre expertise du marché et la valeur du conseil que nous lui apportons ont fortement contribué à notre développement. Nous renforcerons d'ailleurs notre présence sur la rive gauche avec l'ouverture, fin juin, d'une nouvelle agence Place St-Sulpice dans le VI^{ème}.

Quelle est la situation actuelle du marché de l'immobilier parisien ?

Depuis un an, le marché immobilier est entré dans une zone de turbulences. La visibilité sur son évolution s'avère limitée en raison de nouveaux facteurs d'incertitudes. Néanmoins, l'année 2008 sera certainement marquée par un ralentissement de la hausse des prix et une diminution du nombre des transactions. Le marché haut de gamme échappe, dans une certaine mesure, à cette tendance avec des prix qui continuent de s'aligner sur l'immobilier des capitales les plus recherchées. Nous restons donc confiants sur la stabilité de notre marché à long terme. En effet, face à une offre structurellement limitée, il existe une demande mondialisée pour des biens situés dans des lieux d'exception tels que les quartiers historiques de la rive gauche. De plus, ces quartiers répondent aux critères de choix des acheteurs qui tiennent désormais compte de la qualité de vie, du potentiel de valorisation de l'investissement, et de la pérennité du capital investi.

Pouvez-vous nous préciser les prix pratiqués sur le secteur que vous couvrez ?

Sur les trois arrondissements du cœur de la rive gauche, l'offre moyenne se négocie entre 9 000 et 11 000 euros du m². Mais attention, les prix sont de plus en plus contrastés et les différences s'accroissent entre les biens sans défauts, idéalement situés, représentatifs d'un art de vivre et d'un patrimoine architectural, et ceux qui ne correspondent plus aux critères d'une clientèle internationale. Ainsi, les très beaux appartements se situent plutôt dans une fourchette de 15 000 à 20 000

euros du m². Quant à l'exceptionnel, il faut compter au minimum 20 000 euros du m².

A quel type de clientèle vous adressez-vous ?

Notre clientèle se compose essentiellement de créateurs d'entreprises, de personnalités issues du monde de l'industrie ou de la finance, de familles enracinées de longue date, d'artistes reconnus, d'expatriés ou de clients étrangers amoureux de la France. Les Parisiens ont une affection profonde pour la rive gauche. Ils sont donc prêts à consentir des sacrifices de taille ou de budget pour s'y installer et y rester. La clientèle internationale recherche, quant à elle, des lieux emblématiques de la culture et de l'art de vivre français. Les appartements empreints d'élégance et de caractère, les vues, et l'esprit

village sont à ce titre très prisés. La montée en puissance des acheteurs étrangers est d'ailleurs particulièrement significative dans le segment des appartements de prestige et des hôtels particuliers.

Quelles sont les attentes des clients en termes de produits ou de services ?

Nos clients attendent que nous les replaçions au centre de notre activité en leur offrant un service sur mesure, une qualité de conseil, une rigueur et une transparence à la mesure de leurs engagements financiers et personnels. Nous devons donc leur fournir des recommandations pertinentes, un suivi à toutes les étapes de la transaction, ainsi qu'un carnet d'adresses pour mener à bien leurs travaux et faciliter leurs démarches administratives, juridiques ou fiscales.

Comment voyez-vous évoluer votre profession ?

Le métier traditionnel d'agent immobilier est en train d'évoluer rapidement avec, par exemple, toute la disponibilité des biens et des statistiques de marché sur internet. Désormais, ce sont vraiment la valeur ajoutée du conseil et la capacité à anticiper le marché qui définiront la qualité d'un agent immobilier. Par ailleurs, nous constatons une forte attente de nos clients en faveur d'une meilleure coopération entre agents immobiliers.

Une telle coopération leur permettrait d'accéder à l'ensemble des biens disponibles sur un secteur au travers d'une seule agence. Enfin, il faut prendre en compte le fait que nous ne vendons plus seulement des biens mais la réussite d'un projet immobilier. Soyons l'une des clés de cette réussite.



"Nous ouvrons, fin juin, une nouvelle agence Place St-Sulpice dans le VI^{ème}..."