

"Le marché du haut de gamme se porte toujours bien"

LE FIGARO : Pouvez-vous nous présenter le Groupe Mobilis ?

Alexandre Moisset. Créé en 2001, le Groupe Mobilis est spécialisé dans l'immobilier haut de gamme sur les arrondissements de l'ouest parisien, ainsi que sur les propriétés de prestige partout en France. Il compte trois agences : François 1^{er}, Champ-de-Mars et Assemblée - et emploie une vingtaine de personnes. Sa valeur ajoutée va au-delà du professionnalisme "normal" qu'on est en droit d'attendre d'un agent immobilier, car nous apportons une offre globale de services spécifiquement adaptés aux objectifs de chaque client. Nous exerçons en concertation avec un réseau de partenaires spécialisés dans la fiscalité, le droit et la finance ; ils accompagnent nos clients afin de trouver les schémas juridiques et fiscaux répondant le mieux à leurs projets immobiliers. Nous offrons également à nos clients étrangers, qui représentent 35 % de notre chiffre d'affaires, un service de conciergerie qui inclut, notamment, l'entretien de leur résidence lorsqu'ils n'habitent pas à Paris et la mise à disposition de voitures avec chauffeurs lors de leurs passages dans la capitale. Toujours pour la clientèle étrangère, nous avons développé un réseau de partenaires dans le domaine de la finance, à travers des banques internationales susceptibles de conseiller nos clients. Enfin, le Groupe Mobilis a noué des accords avec des confrères à l'étranger. Nous venons ainsi de signer un accord de partenariat avec le plus important agent immobilier de New York.



Photo DR

"Le Groupe Mobilis est spécialisé dans l'immobilier haut de gamme sur les arrondissements de l'ouest parisien, ..."

Comment se porte le marché de l'immobilier haut de gamme ?

Le marché se porte toujours très bien. La hausse des prix s'est ralentie en 2006, l'augmentation par rapport à 2005 ressortant à 6 %. L'offre est toujours très inférieure à la demande, en particulier pour les surfaces entre 80 et 150 m². Quant aux prix, ainsi que je l'ai souvent souligné, il n'y a pas de mauvais appartements, il n'y a que de mauvais prix. Au tarif du marché, un bien trouve preneur rapidement.

Comment se situent actuellement les prix dans l'ouest parisien ?

Il existe toujours des secteurs hors normes tels que la rue Guynemer, face aux Jardins du Luxembourg, où les appartements se vendent à plus de 15 000 euros le m². Mais, en moyenne, dans le VI^{ème} arrondissement, on se situe entre 8 et 12 000 euros le m², dans le VII^{ème} entre 7,5 et 11 000 euros, dans le VIII^{ème} entre 7 et 11 000 euros et dans le XVI^{ème} entre 7 et 9 500 euros.

Vous distinguez le haut de gamme et l'exceptionnel...

L'exceptionnel est, par définition, hors marché tout comme sa clientèle. On le retrouve généralement sur des micromarchés tels que l'Avenue Montaigne, le Luxembourg, les Invalides, les Tuileries ou encore la Place des Vosges. Outre le critère géographique, tout doit être parfait : l'immeuble, la vue, la présence d'une terrasse, l'état du bien, etc. Les prix peuvent alors s'envoler. Les critères du haut de gamme sont plus classiques. On recherche plutôt un immeuble de type haussmannien et des appartements avec du volume, du parquet...

Quel est le profil de la clientèle qui achète dans le haut de gamme parisien ?

Il y a d'abord les Français et, en particulier, une nouvelle génération entre 35 et 45 ans, souvent des jeunes chefs d'entreprise ou des cadres supérieurs de grandes entreprises. Ils souhaitent s'installer dans les beaux quartiers pour la qualité de vie exceptionnelle qu'on y trouve. Les étrangers, généralement, ont des goûts très classiques. Les acheteurs en provenance du Moyen-Orient ainsi que les Russes privilégient le Triangle d'Or. La clientèle américaine et du nord de l'Europe, Britanniques inclus, a un faible pour la rive gauche, du quartier latin jusqu'aux quartiers plus résidentiels du VII^{ème}. On note tout de même une légère baisse du nombre d'Américains en raison de la faiblesse du dollar. Enfin, les Italiens apprécient beaucoup le Marais.

Vous lancez un nouveau site internet...

Effectivement, le nouveau site du Groupe Mobilis sera très prochainement en ligne. Encore plus performant et plus concis, il permettra à nos clients français et internationaux de découvrir et de visualiser via un outil interactif une large gamme de biens de grande qualité.

Pouvez-vous nous citer quelques-unes de vos dernières transactions ?

A Saint-Germain-des-Prés, nous avons vendu un 3-pièces, 80 m² dans de l'ancien, parfait état, pour 736 000 euros. Au Gros Caillou, dans le VII^{ème}, nous avons vendu un 140 m² au 3^{ème} étage, à refaire dans un immeuble pierre de taille pour 1 162 000 euros. Dans le Triangle d'Or, un 210 m², situé au dernier étage avec une vue dégagée mais quelques travaux, est parti pour 2 310 000 euros. Enfin, à proximité du Trocadéro, un 107 m² avec 2 chambres s'est négocié à 845 000 euros.