

3 questions à Alexandre Moisset

directeur associé du groupe immobilier MOBILIS



Quels principaux types de biens proposez-vous ?

Cela va du studio à l'hôtel particulier... Chez Mobilis, nous estimons que la notion de "haut de gamme" n'est pas uniquement liée au bien proposé. Le service s'avère tout aussi important. Nous essayons donc d'apporter un accompagnement juridique et fiscal à nos clients, ce qui implique un véritable suivi avant, pendant et après la vente. Nous avons aussi conclu des partenariats avec des sociétés de prestation de services haut de gamme, comme un service de conciergerie qui s'occupera de l'appartement une fois vendu (fleurs, chauffeur, entretien...). Néanmoins, notre coeur de gamme ce sont des appartements familiaux entre 150 et 300 m², situés pour la plupart dans les 7^e et 8^e arrondissements, avec une préférence pour le Triangle d'or, ou dans le 16^e.

D'où vient votre clientèle ?

Environ 40 % de nos clients sont étrangers. La part des acheteurs américains baisse, même si nous avons conclu un partenariat avec l'un des plus grands groupes immobiliers de New York. Parallèlement, les acheteurs originaires du Moyen-Orient reviennent en force. Nous avons également une clientèle européenne faite d'Anglo-Saxons, d'Espagnols et d'Italiens. Les Français sont le plus souvent des chefs d'entreprises ou des cadres supérieurs. Tous cherchent un bien avec peu de défauts : une belle adresse, un bel immeuble et pas ou peu de travaux. Le triptyque parquet-moules-cheminée fonctionne toujours, avec si possible une vue et/ou une terrasse au soleil.

Comment se porte le marché de l'immobilier de prestige ?

À l'heure actuelle, il reste soutenu dans nos quartiers. Acquéreurs ou propriétaires souhaitent se lancer dans des transactions. Mais plus que jamais, ils attendent de nous du conseil, une évaluation du risque. Pour cette raison, un bien qui possède beaucoup de qualités se vendra très vite même si son prix est élevé, car la demande reste très supérieure à l'offre. En revanche, un appartement ayant des défauts, ou trop cher, risque de rester sur le carreau. Enfin, beaucoup de clients, en particulier provinciaux, investissent à Paris car ils considèrent que l'immobilier constitue une valeur sûre et qu'en cas de crise, la capitale demeure une zone où la demande ne faiblit pas.