



Insubmersible Poutine

p.22

Challenge^s

Immobilier

L'HEURE DES NÉGOCIATIONS

**SPÉCIAL
45 PAGES**

- **LES PRIX À PARIS, EN BANLIEUE, EN RÉGION**
- **CRÉDIT IMMOBILIER**
Détente sur les taux d'intérêt
- **RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE**
Tout ce qu'il faut savoir



DU 14 AU 20 MARS 2024 - N°821 - 4,80€ - BELGIQUE 4,90€ - LUX 4,90€ - DOM 5€ - POLYNÉSIE 870 XPF - CALEDONIE 1000 XPF - MAROC 45 MAD - TUNISIE 9,30 TND - CANADA 8,25 \$CAD © G. BERTRAND/HEMS.FR - M. KLIMENTYEV/AP/SIPA

L 13400 - 821 S - F. 4,80 € - RD



OFF REAL ESTATE

L'immobilier d'exception exclusif et hors marché

Si le marché de l'immobilier ultra luxe est résilient et solide, les biens d'exception « off market » n'ont plus de secret pour OFF Real Estate. L'agence d'immobilier d'exception, créée par Sandrine Diouf en avril 2023, s'appuie sur un savoir-faire construit depuis plus de vingt ans, une réactivité et une confidentialité qui séduisent les vendeurs et les acquéreurs de biens de haute valeur. Entretien.

Quel est le concept de OFF Real Estate ?

J'ai commencé à travailler dans l'immobilier de luxe, à Paris, en 1999. Passionnée et admirative de ce que je vends, j'apprécie l'opportunité de visiter des biens d'exception et connais les spécificités de ce milieu. Les vendeurs comme les acquéreurs de biens d'exception ne sont pas adeptes de la présentation des appartements ou hôtels particuliers en vitrine des agences. Ils aiment la discrétion et la confidentialité. De mon côté, j'y ajoute la réactivité afin de répondre à leurs besoins à tout instant. Après avoir lancé l'agence à Paris en avril 2023, je développe le Sud-Est grâce à une équipe d'agents commerciaux sur place. Mes clients étant à la fois Français, Nord-Américains, Indiens et Asiatiques, je noue un partenariat exclusif avec une agence à New-York et vais présenter mes biens lors d'une conférence à Singapour fin avril.



Comment vous adressez-vous à cette clientèle ?

Mes clients sont des chefs d'entreprises, traders, fonds d'investissement et personnalités publiques... Un réseau que j'ai tissé depuis plus de 20 ans. Ma ligne de conduite est de proposer un accompagnement sur-mesure et haut de gamme, qui répond à leur cahier des charges. Je me fais une règle d'or de rester dans leur budget. En effet, je m'appuie sur les valeurs signées chez les notaires dans les six derniers mois. Si le marché immobilier traditionnel s'est écroulé en 2023, celui du luxe n'a pas été impacté. L'estimation d'un bien doit s'adapter entre le prix au jour J et celui d'il y a six mois. Il reste toujours des exceptions en fonction du bien, de sa localisation et de ses atouts.

Quelles sont les caractéristiques du marché immobilier de l'ultra luxe ?

Il s'agit de biens qui ne sont pas commercialisés sur le marché immobilier. Nous ne dévoilons qu'un détail d'un bien dont le prix s'évalue au-delà de 2,5 M€. Un hôtel particulier de 40 M€ ne se vend pas de la même manière qu'un appartement d'1 M€. Je n'organise pas 20 visites par bien car je sélectionne et cible les acquéreurs pour qui le bien remplit tous les critères.

Personne n'a de temps à perdre à visiter un bien immobilier qui ne correspond pas à ses attentes. En général, un bien rare et exclusif se vend entre une et trois visites. Le marché du luxe n'est pas en crise, il ne s'est jamais aussi bien porté. Le désir de vivre en Europe est un facteur important : Paris offre un niveau de vie élevé, une richesse culturelle, une protection sociale et un accès au marché du travail européen. Parmi les principales villes mondiales à immobilier de haute valeur, avec une croissance stable des prix, Paris est attrayante pour les investisseurs.



Le retour des acquéreurs Nord-Américains, Asiatiques et Indiens

Le marché de l'immobilier d'exception retrouve ses lettres de noblesses auprès d'une clientèle française, Nord-Américaine ou Asiatique, et voit l'arrivée d'une nouvelle clientèle d'Indiens. « Après le Covid, les Français ont clairement dominé le marché, j'observe un retour des acquéreurs et vendeurs étrangers qui s'adaptent aux conditions changeantes du marché », reconnaît Sandrine Diouf. « La baisse notable des volumes a permis de corriger les prix, notamment sur les biens présentant des défauts. Nous constatons un intérêt soutenu pour les biens prestigieux avec l'enregistrement de transactions records ».

REAL ESTATE
OFF
IMMOBILIER D'EXCEPTION

+ 33 6 34 30 72 34 - www.realestateoff.com