Réservé aux abonnés

Hôtels particuliers, démesure et «pas de budget» : ces femmes de l'immobilier de luxe qui vendent aux ultrariches

Par Marion Galy-Ramounot
Publié le 09/09/2022 à 05:30, mis à jour hier à 09:14

Les snipeuses de l'immobilier qui vendent aux ultrariches. *Eric Giriat*

ENQUÊTE - Elles ne sont pas des agents immobiliers comme les autres. Pour réussir leurs transactions de dizaines de millions d'euros, la confidentialité et une totale disponibilité sont de rigueur. Plongée dans les secrets d'un monde aux frontières du réel.

On y entre par un discret portillon, niché dans la verdure, sans se douter que trois étages plus haut, une immense verrière flirte de si près avec la tour Eiffel. Entre le rez-de-chaussée et le rooftop, les 900 mètres carrés de volumes majestueux et de salons Art déco furent un temps la demeure de Cristóbal Balenciaga. Le légendaire couturier espagnol a été l'un des propriétaires de cet hôtel particulier du VIIe arrondissement, qui a vu passer depuis plusieurs grandes familles françaises. Il y a quelques mois, la *personal broker* Laure de La Rivière l'a vendu au-delà de 20 millions d'euros. Il n'a fallu qu'une visite. Des biens comme celui-ci, elle en a vendu une dizaine en 2021, notamment à l'un des plus grands footballeurs du monde arrivé dernièrement dans la capitale.

À LIRE AUSSI • Dark Web, réseaux cryptés et ransomwares : plongée dans le monde obscur des traqueuses de cybercriminels

Cette ultradiscrète a seulement 37 ans, mais dirige déjà la cellule Biens d'exception de Barnes France, groupe spécialisé dans l'immobilier de luxe. «Tous les mandats à plus de 8 millions d'euros arrivent dans ma *business unit*», résume la jeune femme au look d'*executive woman*, et qui a opéré une ascension fulgurante dans la pierre après une première partie de carrière dans la finance. Ses clients ? Des femmes et des hommes d'affaires, des stars du show-business ou du sport, mais aussi des membres de familles royales ou des héritiers. Leur point commun : ils sont super-riches.

Dans le langage de l'immobilier de prestige, on préfère les appeler les UHNWI, comme *Ultra High Net Worth Individuals*. Comprendre : les individus dont la fortune s'évalue à plus de 30 millions de dollars. Traduire : ils ont généralement un pied-à-terre de chaque côté de l'Atlantique, plusieurs lieux de villégiature dans les coins les plus huppés de la planète, de Verbier, en Suisse, à Saint-Barth, en passant par les Hamptons, aux États-Unis, ou le cap Ferret ; et parfois ils possèdent un yacht ou un avion privé. Comme toute la clientèle de l'ultraluxe, ils ont des exigences hors norme, et l'attention qu'ils demandent l'est tout autant. Ils n'ont pas de limites budgétaires, mais deux besoins essentiels : la confidentialité et le sur-mesure. Il était une fois un monde invisible, où tout se négocie dans la plus grande intimité, en dizaine de millions d'euros.

Entre rêves et réalité

Marie-Hélène Lundgreen est directrice de Belles Demeures de France, l'enseigne de luxe qu'elle a développée au sein de l'agence Daniel Féau, l'antenne française du groupe Christie's. On la surnomme la «papesse de l'immobilier», et pour cause, son brushing blond est, dans son petit milieu, aussi iconique que le carré lisse d'Anna Wintour dans la mode. L'univers des UHNWI n'a pas de secret pour elle, elle est née dedans. «La première chose que je demande à un acheteur étranger, c'est dans quel hôtel il descend. Quelqu'un qui descend au Meurice ou au Ritz n'est pas quelqu'un qui descend au George V ou au Plaza Athénée», spécifie-t-elle. Son accent *posh* trahit l'éducation de cette Belge diplômée d'Oxford, qui reçoit en veste Bar Dior dans son bureau à deux pas des Champs-Élysées. «Je me rends ensuite sur place, et je leur demande à quelle saison ils viennent, où en sont leurs enfants, où ils partent en vacances, dans quels restaurants ils dînent, dans quelles boutiques ils s'habillent…»

> **Acheter à Paris, c'est d'abord acheter du rêve**
>
> MARIE-HÉLÈNE LUNDGREEN

Dernièrement, elle a vendu une grande partie de l'hôtel de Bauffremont, la dernière demeure d'Hubert de Givenchy située rue de Grenelle (Paris VIIe), à Xavier Niel. En 2016, elle avait déjà accompagné le patron de Free dans l'achat de l'hôtel Coulanges, perle rare de la place des Vosges, pour un peu plus de 30 millions d'euros. Mais elle est aussi capable de vendre un pied-à-terre de 9 millions d'euros à un couple de Qataris pendant la première semaine de confinement. À distance, donc… «Acheter à Paris, c'est d'abord acheter du rêve», énonce-t-elle pour justifier ce genre de transactions quasi à l'aveugle. «Si les clients étrangers vivent à New York, Londres ou Hongkong pour les affaires, ici, ils achètent avant tout pour le plaisir. Ils croient encore que Paris est la plus belle ville du monde, et je suis d'accord avec eux.» La capitale française serait d'ailleurs la cinquième ville la plus recherchée par les plus riches en 2021*, après Miami, Austin, Tokyo et Genève.

«Acheter à Paris, c'est d'abord acheter du rêve» *Eric Giriat*

Le triplex et le bistrot frenchy

Depuis des années, c'est le même ballet immuable. Les grandes fortunes françaises, capitaines d'industrie pour la plupart, achètent dans le cossu et rassurant XVIe arrondissement. La clientèle du Moyen-Orient joue au Monopoly dans le Triangle d'or, quartier emblématique du VIIIe arrondissement délimité par trois avenues : Montaigne, Champs-Élysées et George-V. Les Américains, majoritaires, ne cherchent que dans les très «parisiens» VIe et VIIe arrondissements. Pour réaliser leur rêve, ces derniers font souvent appel à des consultants privés, que l'on appelle couramment «chasseurs de biens».

Christine Tung, indépendante rattachée à l'agence Home Hunts, est parmi les plus en vue. Architecte d'intérieur de profession, elle officie entre Los Angeles, sa ville d'origine, et Paris pour le compte de clients américains. «Mon rôle, c'est d'abord de les calmer», admet-elle en riant. «Je leur dis qu'on n'est pas à New York ou à Miami, qu'une villa avec une piscine extérieure et un garage de 20 voitures, ici, ça n'existe pas, même quand on a un budget illimité.» Si elle n'est pas responsable des mandats de vente à proprement parler, elle a l'oreille attentive de ceux et celles qui les possèdent et à qui elle apporte ses clients sur un plateau. Des acheteurs américains, elle dit qu'ils sont souvent moins compliqués que les Français. «Ils ne sont pas obsédés par l'idée de n'avoir personne au-dessus d'eux par exemple…», ironise-t-elle. En revanche, ils veulent la climatisation et, si possible, un petit bistrot typique en bas de leur triplex, près de l'église de Saint-Germain-des-Prés ou du Jardin du Luxembourg.

Année «fabulous» et nuits blanches

Inévitablement, la pandémie a, pendant deux ans, secoué cette grande chorégraphie silencieuse. Côté étrangers, tout s'est arrêté net, laissant un temps le marché parisien dans la plus grande incertitude. Mais, contre toute attente, les ultrariches français ont entièrement pallié le vide laissé par l'international. «Ils ont ressenti le besoin soudain d'avoir de grands espaces extérieurs à Paris, de se créer un cocon familial, de se sentir bien chez eux en ville», a observé Laure de La Rivière, «et puis aussi d'investir dans la pierre, comme une valeur refuge de choix à un moment où les autres actifs se trouvaient plus menacés». Selon les chiffres de Daniel Féau, les ventes de maisons et d'hôtels particuliers avec jardins ont effectivement presque triplé entre 2019 et 2021.

> “
> **Je n'ai pas de week-end, pas de soirées ; la nuit, je réponds aux e-mails de clients américains quand mon fils ne dort pas**
> ”
> LAURE DE LA RIVIÈRE

«2021 a été une année fabuleuse sur les grosses transactions», adhère Joanna Jourdes, directrice de Paris Ouest Sotheby's International Realty, évoquant «une hausse de 20% sur le marché des biens ultraluxe, à savoir les biens à plus de 4 millions d'euros». Il fut un temps où cette diplômée d'un DEA en droit international à la Sorbonne rêvait d'enseigner à l'université. À 42 ans, elle s'occupe de toute la stratégie du groupe Sotheby's à Paris, généralement en look pantalon Ralph Lauren et boots camel. Elle admet volontiers qu'intégrer l'immobilier de luxe a été comme «d'entrer en croisade». «J'ai eu mon premier et unique enfant à 38 ans. De 26 ans à 38 ans, je n'ai fait que ça : j'étais en train d'accoucher quand j'ai vendu un penthouse à 36.000 euros du mètre carré !». Laure de La Rivière, chez Barnes, mère de deux enfants de 3 ans et 1 an, ne peut que confirmer : «Je n'ai pas de week-end, pas de soirée ; la nuit, je réponds aux e-mails de clients américains quand mon fils ne dort pas.»

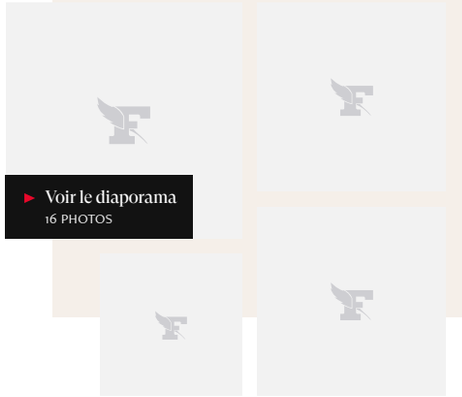
Des commissions vertigineuses

Comme elles, Anna Sherbinina a l'impression «d'être une *hot-line*». Cette *personal broker* russe, que vous avez peut-être aperçue dans *L'Agence*, téléréalité à succès sur Netflix, promène depuis cinq ans son tempérament volcanique dans l'immobilier de luxe parisien. Dans une autre vie, elle a été mannequin, puis actrice (a, entre autres, tourné avec Martin Scorsese), avant de tout quitter pour raisons personnelles. Du système hollywoodien qu'elle a touché du doigt, elle a gardé un grain de folie et une volonté hors du commun. «Je fais tout pour mes clients. Je suis leur conseil immobilier, mais aussi leur psychologue, leur service décoration, leur conciergerie de luxe, je réserve leurs restaurants, je cherche des écoles pour leurs enfants… Il m'est déjà arrivé d'aller à un soin de massage avec une cliente pour en savoir plus sur son projet immobilier, ou de négocier avec un acheteur jusque sur le green de son golf.»

LES MAISONS LES PLUS

— *en* IMAGES

INCROYABLES DE LA SÉRIE "HOME"



Voir le diaporama
16 PHOTOS

Pour cette grande blonde d'1,76 m, rien ne doit être laissé au hasard dans un milieu où la clientèle veille au moindre détail. «Quand un client arrive en Porsche et que l'on connaît le modèle, c'est un plus.» Elle sait aussi que ce milieu peut donner le vertige. «On travaille entourés de grandes fortunes et de biens d'exceptions, tout cela donne parfois le tournis. Sur ce point-là, ma carrière d'actrice m'a vaccinée. Mais certains *brokers* n'y résistent pas…» D'autant que leurs commissions, proportionnelles aux montants des biens vendus, peuvent atteindre des sommets. Impossible, pourtant, d'en savoir plus sur les revenus de nos dealeuses de luxe. «J'ai un salaire de banquier d'affaires», ose vaguement Marie-Hélène Lundgreen, laissant deviner une rémunération à six chiffres – peut-être sept.

Des transactions secrètes

Malgré l'appel des sirènes et le piège du toujours plus, elles affirment toutes qu'il est essentiel de savoir dire «non». Non aux vendeurs qui surévaluent à l'excès le montant de leur bien. Non à des biens qui, de par leur histoire ou le nom de leur propriétaire, pourraient leur porter préjudice. «J'ai été sollicitée pour la vente de l'appartement de Jeffrey Epstein avenue Foch, mais j'ai refusé le mandat», lâche, par exemple, la directrice de Belles Demeures de France. Anna Sherbinina évoque aussi ces propriétaires invisibles, suppléés par plusieurs représentants, qui, dit-elle, «laissent trop de “gris”. Je passe mon temps à faire du *due diligence* (des vérifications, NDLR) sur les personnes qui me contactent».

Parfois, il s'agit seulement d'une grande star hollywoodienne paniquée à l'idée que sa recherche soit «outée» dans la presse… Marie-Hélène Lundgreen se souvient d'une visite avec un acteur américain sur l'île Saint-Louis : «Il était persuadé que le motard arrêté devant le tabac d'en face était un paparazzi ; ses gardes du corps ont dû fermer tous les rideaux de l'appartement.» Pour gérer au mieux cette confidentialité, parfois poussée à l'extrême, ces femmes *brokers* ne travaillent qu'en *off market*. «90% de nos actifs sont hors marché, parce que la majorité de nos clients souhaite garder l'anonymat», précise Laure de La Rivière, qui évoque même le *real off market*, un marché fantôme où l'acheteur n'a ni photos, ni plan, ni adresse, avant de visiter le bien. «Je dois alors convaincre mon potentiel acheteur, qui vient parfois du bout du monde, que ce bien est fait pour lui, sans rien lui envoyer. Dans ce climat très secret, le *perfect match* – entendez une visite, une offre – est très apprécié. Mais pour réussir ces unions parfaites, il faut bien, très bien connaître ses clients.» Autrement dit, derrière chaque transaction s'est construite une vraie relation à long terme, bien loin du simple recueil de données par téléphone. À la clé : la confiance du client et, par-dessus tout, sa fidélité.

«On n'est pas à New York ou à Miami, une villa avec une piscine extérieure et un garage de 20 voitures, ici, ça n'existe pas, même quand on a un budget illimité.» *Christine Tung*

Des montages financiers complexes

«Si vous avez bien fait votre travail, un client vous adressera d'autres clients parmi sa famille et ses amis. Il vous rappellera aussi quand il vendra. On récupère généralement un mandat à revendre tous les cinq ans», explique Delphine Gibert Avitan, 31 ans, jeune directrice de l'agence Sotheby's Saint-Germain-des-Prés. Et Anna Sherbinina d'ajouter : «Un bon *broker*, c'est comme un bon cardiologue ou un bon dentiste, quand on en a un, on le garde.» Ces femmes insistent : elles ne sont pas des agents immobiliers comme les autres. Au-delà de leur clientèle hors norme, elles gèrent souvent une armée d'intermédiaires (notaires, avocats fiscalistes, *family offices*, apporteurs d'affaires…) et des montages financiers complexes.

> **Un bon broker, c'est comme un bon cardiologue ou un bon dentiste, quand on en a un , on le garde**
>
> ANNA SHERBININA

C'est notamment le cas d'Anne-Sophie Cantaloube, directrice commerciale de Féau Immeubles. Cette ancienne gestionnaire d'actifs passée par BNP Real Estate et Nexity, élue conseil de l'année par le magazine *Immoweek* en 2021, estime et vend des immeubles «entre 2 et 180 millions d'euros» pour le compte d'institutionnels ou de grandes familles. «La plupart de mes clients sont en couverture de *Challenges*», sourit-elle, sans citer de noms. En toute discrétion, elle nous a ouvert les portes d'une allée impénétrable – et hautement sécurisée – à deux pas des Invalides (Paris VIIe). Ici se cachent toute une bande d'UHNWIs, installés dans une succession de maisons qu'elle a toutes vendues en Véfa (sur plan). Au bout de cet entre-soi cinq étoiles, seul un hôtel particulier de 800 mètres carrés, avec 2000 mètres carrés de jardin et piscine au sous-sol, reste encore à vendre pour 40 millions d'euros.

Vous avez dit exigeants ?

Dans leurs grands projets immobiliers, les ultrariches ont d'abord des impondérables : l'adresse, la sécurité, la vue, l'architecture, un extérieur – grand, de préférence… Mais ils sont aussi capables de folies. Au cours de leur carrière, nos *personal brokers* ont toutes entendu des demandes illusoires d'acheteurs hors-sol. Un quai de bateau sur la Seine pour aller avec leur penthouse, un garage chauffé de dix voitures, une piscine qui se transforme en discothèque… Pousser l'ultraluxe au firmament et en mettre plein la vue par la même occasion, Christelle Moatti et Cyrielle Tellier Bufferne en ont fait leur quotidien. Elles travaillent toutes les deux pour le promoteur Cogemad, pionnier dans la création de projets immobiliers sur mesure et clé en main, fondé par l'homme d'affaires franco saoudien Emad Khashoggi.

En 2011, ces deux directrices de projets ont fait sortir de terre le château de Louveciennes après trois ans de travaux, mettant sur le marché la demeure privée la plus chère du monde, vendue 275 millions d'euros en 2015 (la cellule de Marie-Hélène Lundgreen s'est occupée de la transaction). Elles s'occupent actuellement de la vente du bien *on market* le plus cher de la capitale. Une maison de 1237 mètres carrés, l'ancienne ambassade de Singapour, qu'elles ont restaurée dans le très privé square de l'avenue Foch, Paris XVIe.

Au menu : l'excellence artisanale française et la pointe de la technologie. Ici, on entre dans la chambre de maître grâce à un lecteur d'empreinte, on fait des brasses dans la plus grande piscine privée de la capitale (16 mètres de long), on regarde Netflix dans son bain grâce à un écran plat qui sort du plafond, et on monte le son dans la boîte de nuit située au troisième sous-sol, d'où l'on voit, grâce aux différents plafonds vitrés, toujours le ciel. Le montant de cet endroit aux frontières du réel : 80 millions d'euros. Christelle Moatti est confiante : «Nos clients, ils ont généralement tout vu. Mais pas ça.» Comme ses consœurs, elle projette encore de très luxueuses années à l'ultraluxe, avec un mot-clé devenu de plus en plus indispensable : surprendre.

*Selon l'édition 2021 de l'étude «Global Property Handbook», publiée chaque année par Barnes.

LA RÉDACTION VOUS CONSEILLE

› La photo qui officialise l'installation de George et Amal Clooney à Brignoles, dans le sud de la France

- En images, le nouveau penthouse de Hugh Jackman met New York à ses pieds
- La maison de Reese Witherspoon est à vendre : les photos de l'imposante demeure à Los Angeles

SUJETS : IMMOBILIER DE LUXE | FEMMES AU TRAVAIL | PEOPLE | FINANCE | BUSINESS

26 commentaires

bramante
le 12/09/2022 à 08:29

jadis la richesse faisait bon ménage avec le bon gout et la culture : en témoigne l'héritage que nous irons visiter pour les journées du patrimoine ; de nos jours l'argent est souvent entre les mains de parvenus qui croient malheureusement avoir acheté la culture avec le château ..... mais sefont accessoirement arnaquer par d'astucieux "designers" qui leur vendent fort cher des fonds de poubelle !!

Phronik
le 12/09/2022 à 07:40

En français c'est mieux.

Dedale
le 11/09/2022 à 23:43

Et les parisiens se tirent de Paris dégoutés par les prix pour touristes et la chute de qualité de vie. Vivent les boulangeries Paul, les supermarchés Monoprix à la place de votre boulanger de quartier et des petits commerces. Bon courage à ceux qui restent.

LIRE LES 26 COMMENTAIRES

À LIRE AUSSI

Marie-Anne Dujarier, sociologue : «Quel que soit notre métier, nous sommes d'abord des êtres vulnérables»

«Grande démission», pénurie de main-d'œuvre, aspirations à la reconversion, quête de sens… Le monde du travail traverse-t-il un grand chamboulement ? Pas si sûr, nuance la sociologue Marie-Anne Dujarier. Entretien.

PLUS DE SERVICES

Cuisine
- Recette d'oeuf à la coque
- Recette d'asperge vapeur
- Recette de pâte à crêpes
- Idées d'entrées rapides
- Idées de recettes d'anniversaire
- Recette de poule au pot
- Recette de pâtes aux truffes
- Recette des oeufs bénédicte
- Recette de sauce tomate maison
- Bien conserver ses restes alimentaires

Bien-être
- Comment perdre du ventre
- Rêver de perdre ses dents
- Les premiers effets du sport
- Les effets du sucre
- Mieux vivre son hypersensibilité
- Angoisse nocturne
- Gainage pour travailler ses abdos rapidement
- L'importance de la pensée positive
- Perdre du poids avec la corde à sauter
- Pourquoi avons nous des insomnies lorsque nous sommes épuisés ?

Prénoms
- Prénoms féminins
- Prénoms masculins
- Idées de prénoms originaux
- Prénoms féminins originaux
- Prénoms compatibles
- Prénoms arabes
- Prénoms portugais
- Prénoms grecs
- Prénoms bretons
- Prénoms médiévaux
- Prénoms masculins anglophones
- Prénoms d'origine latine

Société
- Femmes de pouvoir et hommes de l'ombre
- Questions pour tomber amoureux
- Formules de fin de mail
- Alcool et grossesse
- Les règles du savoir-vivre
- Comment ranger sa maison
- Comment plier ses vêtements
- La rupture amoureuse
- Madame Claude : un personnage mi-héroïne, mi-monstre
- La vérité sur les hôpitaux

Astro
- Horoscope du jour
- Horoscope quotidien du Cancer
- Horoscope quotidien des Poissons
- Horoscope quotidien du Lion
- Horoscope quotidien de la Balance
- Horoscope quotidien du Taureau
- Horoscope quotidien du Bélier
- Horoscope quotidien du Scorpion
- Horoscope quotidien des Gémeaux
- Horoscope quotidien du Capricorne
- Horoscope quotidien du Verseau
- Horoscope quotidien de la Vierge
- Horoscope quotidien du Sagittaire

Nos liens utiles
- Business with attitude
- Le Petit Club
- Vidéos Madame

Madame Figaro

Le Kiosque
Madame Figaro
LIRE CE NUMÉRO

Abonnement
- Découvrez toutes les offres

Les articles et recettes en illimité 0,99€ le premier mois sans engagement

- Gérer votre abonnement
- Espace personnel

Applications mobiles
Madame Figaro : Iphone | Android
Le Figaro Cuisine : iPhone | Android

Nos newsletters
Inscrivez-vous aux newsletters

Suivez-nous sur :

Paramétrer les cookies | Contacts | Newsletters | Charte | Mentions légales | CGU | CGV | Annonceurs | Espace partenaires | Info cookies | Jour de France | Madame Figaro Japon | Madame Figaro Grèce | Madame Figaro Chypre | Woman Madame Figaro | Madame Figaro Liban | Madame Figaro Hong-Kong