

La pierre, un investissement sûr



Francis Capelle
(E.97)

Dans une conjoncture incertaine, les biens immobiliers de caractère sont considérés comme une valeur refuge appréciée des acquéreurs français et étrangers. Entretien avec **Francis Capelle (E.97)** représentant du groupe Mercure en Champagne-Ardenne.

Sur une niche comme celle de l'immobilier de prestige, créer une agence régionale doit relever du défi...

Effectivement ! Même avec une bonne notoriété et une image sérieuse, la marque doit investir ce nouveau territoire, qui répond au développement stratégique du groupe : il faut constituer un réseau fiable afin de connaître les biens en passe d'être mis sur le marché, ainsi que la nécessité de s'assurer de la bonne cohérence entre le bien et notre cible. Au sein du groupe Mercure, chaque agence est associée à la holding tout en gardant son indépendance financière et juridique, et chacune opère sur un territoire exclusif et adhère à la FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier).

Comment votre arrivée a été perçue et à quelle type de concurrence devez-vous faire face ?

Le groupe est bien implanté en France et sa notoriété est acquise. Acquéreurs et vendeurs ont pu réaliser des opérations similaires dans d'autres régions. Par conséquent je suis face à une réaction plutôt positive. Côté concurrence, nous sommes sur un marché de niche... et je ne suis pas le plus anciennement implanté !

Quelles sont les attentes du marché ? Et quelle est la principale difficulté dans votre métier ?

Le marché est moins sensible à la conjoncture économique que celui de l'immobilier classique et est assez dominé par les étrangers toujours

BIO EXPRESS

Francis Capelle (E.97)

est expert foncier agricole et représentant en Champagne-Ardenne du groupe Mercure depuis 2009. Après avoir passé les rênes du domaine agricole familial, il décide de prendre un nouveau tournant professionnel et entreprend un Master d'Expertise Foncière qui le conduit après quatre ans au titre d'expert.

très friands de la pierre française : les Belges, Hollandais, Luxembourgeois trouvent en Champagne-Ardenne un immobilier bien moins cher que chez eux, tandis que les Anglais ou les Russes se mettent à l'abri des turpitudes financières. Nous avons aussi des organisations, hôteliers... en quête de produits rares. L'ensemble de cette clientèle est extrêmement exigeante en terme de qualité et sait apprécier la justesse du prix. Car c'est là que réside la principale difficulté du métier : les vendeurs sont souvent dans l'affectif et ont donc tendance à surestimer leur bien.

Quels sont les atouts de la région ?

C'est une région rurale avec un beau patrimoine bâti et de nombreuses propriétés historiques. Les Ardennes offrent une belle collection de châteaux et de maisons de charme. La Marne et l'Aube connaissent une effervescence économique

due à la renommée du Champagne et le marché de la restauration d'ancien y est dynamique. Enfin, sa situation géographique aux portes de l'Europe est aussi un atout que les acquéreurs savent apprécier.

Comment justifiez-vous l'attrait pour la pierre ?

A mes yeux et dans le contexte financier actuel, la pierre reste une valeur sûre. Elle présente une grande stabilité et ne perdra pas de la valeur. La plus value à moyen terme est certaine surtout si l'inflation repart. Enfin, je pense qu'il y a une sorte d'alchimie entre le bien et le futur acquéreur. Un beau bien a une histoire qu'il faut savoir épouser.

MERCURE EN BREF

Le groupe immobilier **Mercure**, créé en 1936 et racheté par Pierre Chassigne en 1980, est leader en France sur le marché des belles demeures, des châteaux, de la propriété rurale, des demeures de caractère. Aujourd'hui, il est constitué d'un réseau de 18 agences régionales et d'une agence à Paris. Mercure propose près de 3 000 biens à la vente et réalise un chiffre d'affaires de plus de 250 millions d'euros pour une centaine de collaborateurs.