



Entrelacs LUMINEUX

Suspension « Hoops » de Giovanni Barbato en métal, 100 x 92 x 43 cm. À partir de 752 € HT, Axo Light.

Raffinement DISCRET

Assises de Philippe Nigro en noyer canaletto et tissu Circuit 24, 4 700 € ; le MM en noyer canaletto et taurillon essentiel, 4 800 € ; et PM en noyer canaletto et tissu cravache, 3 600 €, Hermès.



Enfilade GRAPHIQUE

Buffet « Brave », de Marconato & Zappa, fait de larges panneaux de bois massifs, traversés de lignes fuyantes. H 75 x 55 cm x 220 cm, à partir de 3 310 €, RBC.



grandes ILLUMINATIONS

Lustre « Zénith Charleston » avec 48 lumières en cristal clair et champagne, H 197,4 x Ø 139,3 cm. 145 000 €, Baccarat.

3 QUESTIONS À

Xavier Attal

FONDATEUR D'IMMO BEST INTERNATIONAL



DR

Grâce à son approche singulière, Xavier Attal occupe une place à part dans le marché de l'immobilier de prestige.

Comment évolue le marché des biens d'exception ?

Cet immobilier si particulier se porte bien et se portera toujours bien, car crise ou pas, à bien exceptionnel, il y aura toujours un client exceptionnel et un amateur d'art et d'art de vivre. Je suscite de l'émotion à travers l'immobilier, cette matière si noble et si puissante, mais jamais je n'oublie que dans « mon » immobilier, ce sera toujours l'homme avant la pierre.

Depuis la création de votre agence en 2005, vous avez la réputation d'être le « grand couturier » de l'immobilier. Pourquoi ?

J'essaye en tout cas de ne pas réagir comme un agent immobilier, mais de laisser parler ma sensibilité afin d'être un agent artistique du bien immobilier. Je conçois davantage mon rôle comme celui d'un artisan et d'un artiste, avec toujours le respect du ciment de scellement qui unit les familles aux lieux. Car comme un musicien ou un médecin de famille, j'essaye d'être à l'écoute du bien afin de valoriser une matière qui me passionne, au point d'en ressentir la destinée.

Vous revendiquez presque une approche « irrationnelle » ?

Je ne raisonne pas en m² mais mon oreille musicale et mon intuition savent donner la parole au bien immobilier. Effectivement, mon approche olfactive et sentimentale est mon guide, me permettant de définir une juste stratégie liée à la beauté d'un bien, sa rareté et son hérité. L'accent journalistique est souvent le moteur de mes ventes, unicité oblige. Un endroit unique procure des émotions hors du commun. Il faut donc se montrer à la hauteur de cet honneur, de cette responsabilité, ce qui passe par énormément de travail avec le jusqu'au-boutisme que cela impose. L'approximatif et l'aléatoire n'ont pas de place dans mon univers. Avec le temps, j'ai appris à mener ces missions à bien car les puissants (artistes, capitaines d'industrie, financiers, couturiers, etc.) ont beaucoup d'argent mais pas de temps. Il faut donc leur apporter un service, une écoute, savoir générer des rencontres. Mon but étant toujours de réussir une vraie « passion affective » au-delà du simple mot transaction. Grâce à cette approche singulière, l'immobilier de prestige vient à moi.

Voir carnet d'adresses page 56

Xavier Attal, founder, Immo Best International

The luxury real estate business is doing very well and will always do because for each exceptional property there is an exceptional client who's also an art and art de vivre enthusiast. Through this business, I try to provide emotion. That's why I don't consider myself as an estate agent as per say. I prefer much more calling myself an artistic agent in the world of the luxury property market.

My musical ear and my intuition are entirely dedicated to properties. My sentimental approach allows me to define the right strategy when it comes to estimate the beauty, the rarity and the legacy of a property. Throughout the years, I've learned how to reach these goals. Artists, industry leaders, financiers, designers have money but no time. I provide them with time. I'm a good listener. That's the reason why the real estate business comes to me.

À Roquebrune-Cap-Martin, une villa de 800 m², havre de calme et de luminosité.



© SEBASTIEN LORY