Faire appel à *un expert particulier*

AVEC SON SENS ARTISTIQUE, CE PASSIONNÉ D'IMMOBILIER A SU GAGNER LA CONFIANCE DE STARS DONT CHRISTIAN LACROIX, MURIEL ROBIN OU ENCORE CLAUDE LELOUCH.

PRESSE

XAVIER ATTAL,
Fondateur d'Immo Best International

PLF : Pourquoi certaines personnalités font-elles appel à vos services ?
Xavier Attal : En règle générale, ce sont des gens d'une grande gentillesse et d'une totale simplicité. Je dois préciser avec force qu'en simple artisan de l'immobilier, je n'ai jamais été à la recherche de « personnalités ». Une chose est sûre, celles-ci ont besoin de discrétion. Je crois qu'elles ont été séduites par la sensibilité que j'ai injectée dans les murs qui leur appartenaient, car vendre, c'est avant tout communiquer. Cela passe par des textes originaux, des photos de qualité qui doivent chacune représenter un tableau en laissant transparaître des émotions. J'ai depuis longtemps fait le choix de travailler en exclusivité avec le photographe Sébastien Lory, qui est un véritable artiste. À bien d'exception, communication exceptionnelle. Quand on me demande de vendre un bien, comme un médecin de famille, j'ai besoin d'en comprendre l'histoire pour me mettre à la recherche d'un acheteur qui aura le même visage que le propriétaire. L'idée étant de générer une passation affective du bien.

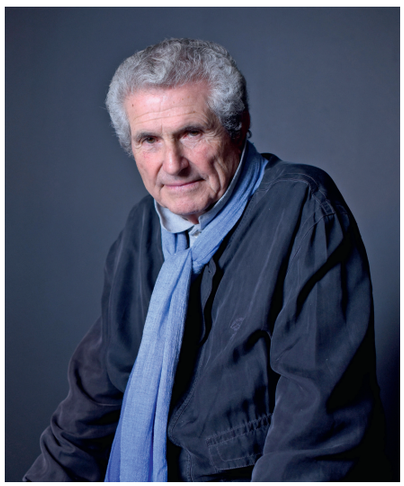
Quels rapports entretiennent les stars avec l'immobilier ?
X. A. : Une maison est aussi un objet social. Un hôtel particulier parisien doit par exemple refléter la réussite de l'artiste, du sportif, de l'homme d'affaires, avec des décorations contemporaines exceptionnelles. De son côté, une clientèle étrangère cherchera davantage à retrouver le charme d'antan « à la française » à travers des boiseries, des parquets anciens, moulures et cheminées, dans de beaux immeubles haussmanniens, des villas ou hôtels particuliers. Certaines personnes connues, à fort pouvoir d'achat, recherchent une véritable carte de visite à travers un bien immobilier, ce qui implique un lieu majeur, atypique ou, au contraire, terriblement traditionnel. Ce qui prime, c'est toujours la qualité de l'emplacement, car si le bien ne répond pas initialement à leurs attentes, elles ont les moyens d'y faire des travaux conséquents. On n'est donc pas dans un immobilier de rentabilité, mais d'émotion ; on ne parle plus de prix au mètre carré ; on cherche un bien avec parkings, chambres de service, des vues, pas de nuisance, du zéro défaut, sans compromis. Comme un costume sur mesure.

La constitution d'un patrimoine n'est donc pas déterminante ?
X. A. : Effectivement. Nous ne parlons pas d'un immobilier à rentabilité, je crois bien que seule l'émotion reste leur guide. Même si ces acheteurs savent que l'emplacement et la qualité des travaux injectés dans le bien, favoriseront toujours la création de valeur.

Ces transactions nécessitent-elles un suivi particulier ?
X. A. : Ces clients ont certes beaucoup d'argent, mais peu de temps. Il faut donc une forme de service qui leur en fait gagner, par exemple en les amenant en berline visiter un lieu. Tout doit être fait pour leur faciliter la tâche, apporter un confort et une forme de décontraction autour de la transaction. Ils attendent aussi une disponibilité totale de ma part, une écoute, le fait que je sache générer des rencontres. Ce sens du service et ma discrétion résultent de mes anciennes fonctions de secrétaire privé.

Ces personnalités sont-elles ouvertes à des propositions inattendues ?
X. A. : En règle générale, elles savent très bien ce qu'elles veulent. Toutefois, je n'ai pas oublié la vente exceptionnelle de la Nao à Barcelone, une propriété contemporaine de 1 600 m². L'acquéreur recherchait une maison à Ibiza, mais j'ai su mettre en avant le caractère unique de la demeure barcelonaise en la qualifiant d'« Architecture sculpture » dans ma parution de *Propriétés Le Figaro*. Si bien que ce grand homme est en tombé amoureux et l'a finalement choisie ! ■ **B. B.**

STEPHANE GRANGIER ; SEBASTIEN DONDAIN ; JEFF VESPA/GETTY IMAGES



De gauche à droite Christian Lacroix, Muriel Robin et Claude Lelouch font partie des personnalités qui ont déjà fait appel aux services de Xavier Attal (Immo Best International).

PLF181_050_Dossier_Patrimoine_Stars_OKSR_IMGOK.indd 50 14/10/2019 15:49:44