

L'économie en Provence

L'Azuréen Zingraf mise sur la Provence

Le groupe spécialisé dans les biens immobiliers de luxe ouvre une agence à Aix et sillonne les Bouches-du-Rhône



Michaël Zingraf entouré d'Heathcliff Zingraf (à gauche) PDG du groupe et de Christophe Falbo, premier agent immobilier licencié Zingraf à Marseille.

/PHOTO DR

Né dans la région Sud où il a toujours son siège social, et son agence amirale, à Cannes sur la Croisette, le groupe Zingraf, spécialiste de la vente de biens immobiliers de luxe, compte désormais conquérir la capitale tout en étoffant son maillage en Provence. Courant mai, le groupe qui réalise en moyenne 250 millions d'euros (M€) de ventes par an pour 12 M€ de chiffre d'affaires ouvrira une agence à Aix, après avoir signé en fin d'année dernière un premier contrat de licence à Marseille avec l'agent immobilier Christophe Falbo, aujourd'hui installé dans la Tour La Marseillaise. "Nous avons réalisé notre meilleur chiffre d'affaires en 42 ans l'année dernière", confie Heathcliff Zingraf, le PDG et fils du fondateur de l'entreprise toujours détenue par la famille.

La société spécialisée dans les biens d'exception - dont le fameux château de Soligny proposé à 55 M€ il y a quelques semaines - répond ainsi à une vingtaine de demandes quotidiennes d'acquéreurs potentiels dans la région, notamment dans les Alpilles, le Luberon, la

Côte d'Azur, mais pas seulement. "J'ai réalisé une vente à plus d'1,5 M€ en front de mer à La Ciotat", confie ainsi Christophe Falbo qui constate aussi un engouement pour la Côte bleue ou encore l'Ouest Var, notamment la commune de Sanary.

Car si les prix ont chuté après la crise de 2008 de l'ordre de 20% "et n'ont jamais retrouvé leur niveau", comme le précise Heathcliff Zingraf, la clientèle s'est renouvelée. Les Français tendent ainsi à remplacer les étrangers, notamment dans le sud Luberon, comme le constate Christophe Chapelon négociateur pour l'agence Saint-Rémy de Provence qui réalise entre cinq et 10 ventes par an, en moyenne d'1,5 M€ même si certaines ont dépassé les 5 M€, pour des domaines. "Mais nous avons aussi une clientèle proche de la retraite, de chefs d'entreprise ou profession libérale, qui investit dans une résidence secondaire

où elle pourrait à terme s'installer", ajoute le professionnel. Autour de Marseille, les biens de la Côte bleue ou de Cassis attirent des acquéreurs étrangers (Belges, Suisses, Britanniques...) mais aussi des entrepreneurs marseillais.

"Il y a peu de régions dans le monde qui peuvent rivaliser avec la nôtre", estime Heathcliff

Zingraf qui compte désormais élargir encore l'implantation du groupe, déjà fort d'une quinzaine d'agences pour 70 collaborateurs et d'un portefeuille de 1 500 biens.

"Notre objectif est d'ouvrir 50 bureaux dans les six à huit ans",

souligne le PDG qui annonce l'ouverture de plusieurs bureaux à Paris et recrute pour renforcer l'équipe d'Aix. Le profil recherché n'est pas forcément celui d'un agent immobilier. Zingraf privilégie plutôt la confidentialité, "un service parfait du début à la fin", avec pour devise "la réputation, avant la commission".

Marie-Cécile BÉRENGER

REPÈRES

Le groupe a prévu d'ouvrir une agence à Aix. Zingraf est affilié exclusif pour le Sud Est de la France de Christie's International Real Estate.