



Pierre précieuse

THIBAUT DE SAINT-VINCENT, président de Barnes International

Grâce à l'initiative de sa femme Heidi Barnes, Thibault de Saint-Vincent a bâti le développement fulgurant de l'agence Barnes en ayant l'idée de présenter l'immobilier haut de gamme dans des « écrans » à la hauteur d'une clientèle internationale exigeante. Résultat : une place de numéro 2 en France sur le segment, des bureaux dans les capitales les plus prestigieuses et plus de 120 collaborateurs en France et 30 à l'étranger.

Acquérir un ou plusieurs biens de qualité à New York, Londres, Paris, Singapour ou encore Genève est désormais un point de passage quasi-obligé pour tout investisseur avisé.

Ayant la chance d'en trouver de nouveaux ayant pignon sur rue et disposant d'une large vitrine, il en vient naturellement à la vente immobilière. En 1990, il développe son champ d'action en créant un réseau de quatre agences dans plusieurs arrondissements de Paris et de Levallois-Perret, sous le nom de Connexion. « *A l'époque, nous réalisions des ventes allant jusqu'à 3 millions de francs, qui correspondaient plutôt à une première acquisition et bien loin du haut de gamme* », se souvient-il. Et cela marche tellement bien, qu'en 2000, le réseau comporte déjà quinze agences, une société de gestion locative, une société de marchand de biens et une entreprise spécialisée dans la rénovation. Puis, cette même année, il vend des parts à ses associés et décide de repartir à zéro.

« J'ai toujours été entrepreneur dans l'âme et je n'ai jamais

Des étrangers dans la ville

Les étrangers aiment Paris, on le sait. Acheteurs à 90 %, ils acquièrent les plus belles vues – sur la Tour Eiffel ou sur la Seine – et les biens de plus de 20 000 € le m². Mais à chaque nationalité, ses différences. La rive gauche attire beaucoup les Européens : Italiens, Allemands et Anglais recherchent un pied-à-terre de 100 à 300 m². De retour en force après la crise, les Russes s'affichent à nouveau. Les Moyen-orientaux ont un faible pour les belles artères du 8^e et du 16^e arrondissement, notamment l'avenue Montaigne pour le shopping. Ils bougent beaucoup et revendent souvent. L'Asiatique est pragmatique et recherche plutôt un hôtel particulier de 500 m², qui sert à la fois de lieu de travail et d'habitation, mais aussi à l'hébergement de ses collaborateurs les plus proches et à l'accueil d'amis et de relations professionnelles.

L'homme qui m'accueille dans son agence du 16^e arrondissement, à Paris, est tout sourire : on le serait à moins, quand on voit sa réussite. Des locaux sobres, mais très élégants, des personnes attentives et qui savent recevoir... Nous sommes loin de la petite agence immobilière de quartier. Autour d'un café, Thibault de Saint-Vincent, président de Barnes International, me narre son parcours atypique.

Entrepreneur dans l'âme

Etudiant à Dauphine en 1986, il a déjà créé une entreprise spécialisée dans les travaux de rénovation d'appartements (déjà !). En 1988, il change de locaux.

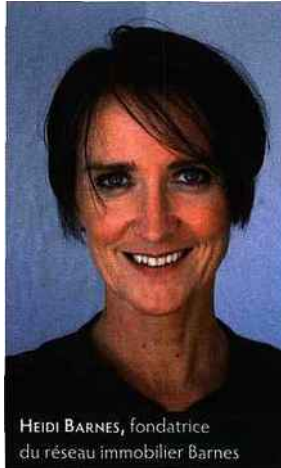
cherché à être salarié, confie-t-il. Je garde un pénible souvenir d'un stage à la Banque de France où tout le monde s'ennuyait ferme en attendant, comme le chantait Jean Ferrat, que l'heure de la retraite sonne. » Certes, mais pourquoi tout vendre quand tout fonctionne bien ? « Nous étions en plein contexte des 35 heures, dans une ambiance, à mon goût, peu propice au développement. Quand je recrutais des jeunes commerciaux, je les sentais plus préoccupés par la disponibilité de leur week-end que par une forte appétence au travail », précise-t-il.

■ Direction Miami

Avec Heidi, son épouse, et leurs enfants, Thibault de Saint-Vincent prend la direction de Miami, en Floride, sur un petit coin de paradis : l'île de Key Biscayne. Un endroit qu'il connaît bien pour y avoir séjourné chez son frère quand il était étudiant. Il y voit un endroit de rêve, où les enfants grandissent en parfaite sécurité, partageant leur temps entre école, plage, sports, culture et loisirs. Le tout sous un soleil radieux toute l'année. Pour ses activités, il avait pris soin de créer une société aux Etats-Unis, une filiale de la Sedif qu'il possédait en France. Il obtient son diplôme de *real-estate broker*, l'équivalent de l'agent immobilier français. Comme au début de sa carrière, il reprend la rénovation en se spécialisant dans le concept de la maison « pieds dans l'eau », très fréquente sur l'île. Il s'agit de villas de 200 m² en moyenne, située en bord de mer et disposant d'un amarrage de bateau. Il les rachète, les rénove et les revend. En parallèle, grâce à ses nombreux contacts avec des Français et des Européens désireux d'investir aux Etats-Unis, il propose à cette clientèle d'investir dans des biens immobiliers de qualité. « Si la rentabilité n'est pas exceptionnelle, il est en revanche possible de trouver une très belle villa de 200 m², vendue avec bateau, pour l'équivalent de 500 000 €. ... Rien de comparable avec ce qui existe en France. C'est, encore aujourd'hui, le meilleur rapport qualité-prix pour une résidence secondaire », affirme-t-il.

■ Rêve américain

Son rêve américain prend forme et l'entreprise grandit. A cette époque-là, le marché de l'immobilier est encore au top : en dix années, les prix ont été multipliés par quatre. C'est l'ouverture de Barnes aux Etats-Unis, en 2002, qui va booster l'activité. Petit retour en arrière. Quand Heidi Barnes, sa future femme, débarque à Paris, en 1992, pour ouvrir une filiale de l'entreprise anglaise qui l'emploie, elle constate – à ses dépens – que rien n'est fait pour accueillir l'expatrié, ni pour le guider. Aucune personne pour trouver un logement ou pour effectuer des formalités... Elle se débrouille alors seule. Mais, bien vite, lui vient l'idée de monter une agence à Paris, spécialisée dans la location de logements meublés de qualité à destination des cadres expatriés. Un succès immédiat qui l'amène, en 1995, à appliquer la même recette à destination des cadres expatriés à Londres. Et très naturellement, la vente s'impose, parallèlement à la location. Une activité que va fortement développer son époux à partir de 2004.



HEIDI BARNES, fondatrice du réseau immobilier Barnes

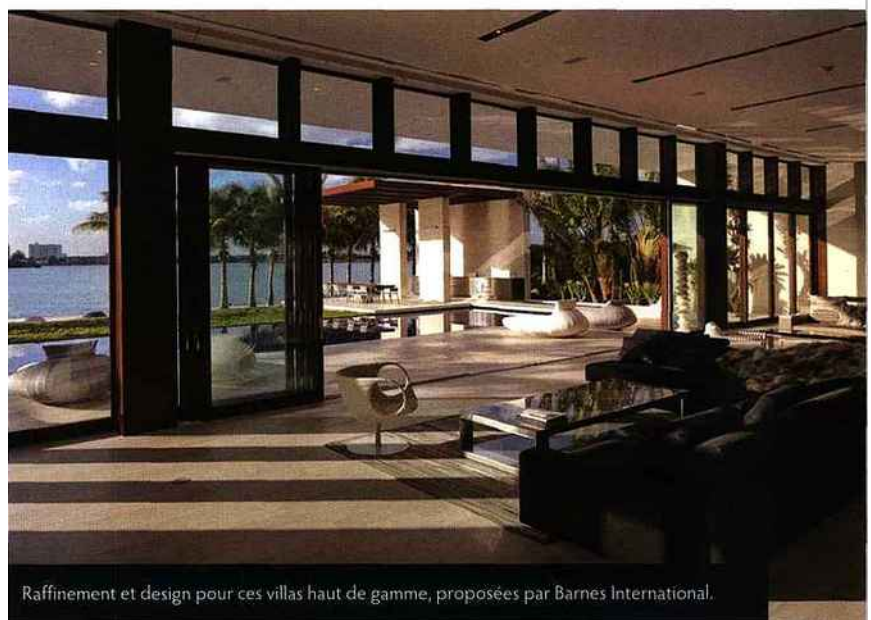
■ Des capitales clés

Très vite, Thibault de Saint-Vincent comprend que le marché haut de gamme est mondialisé et tourne autour de quatre villes pivots : Paris, Londres, New York et Genève. En effet, Paris a été identifiée comme étant la ville de référence pour la zone euro, Londres pour la zone sterling, New York pour la zone dollar et Genève pour la zone franc suisse. Alors, déjà basé à Miami et ayant un pied à Londres, un autre à Paris, il décide de renforcer sa présence sur ces quatre sites. « Celui qui est présent dans ces quatre villes prend rapidement des parts de marché, car il peut montrer ses biens par le biais d'une vitrine mondiale, là où se trouve la clientèle étrangère », rappelle-t-il. Il a raison et bien lui en a pris, car le voilà aujourd'hui devenu numéro 2 de l'immobilier haut de gamme en France.

Fort de ce succès, les ouvertures de nouveaux bureaux se multiplient en France, mais également à l'étranger. En 2004, Thibault de Saint-Vincent acquiert un hôtel particulier à Neuilly pour en faire le siège social de son entreprise, afin de montrer sa volonté de devenir un acteur privilégié du secteur. En 2006, un nouveau bureau est installé rue Bonaparte dans une ancienne galerie d'art, suivi, en 2008, d'une nouvelle agence, rue des Belles-Feuilles dans le 16^e. Des projets pleins la tête, Thibault de Saint-Vincent se dote de correspondants au Moyen-Orient, en Asie, en Russie ou encore à New York...

■ Quatre piliers

Quand je lui demande quelles sont les clés de sa réussite, il m'indique quatre piliers fondateurs. Le haut de gamme tout d'abord, les biens doivent être présentés dans des « écrans » pour les mettre en valeur et qu'ils ne soient pas galvaudés, tout en privilégiant une certaine mise en scène et une présentation très soignée. Ensuite, l'international, Barnes doit être présent dans les principales places >>>



Raffinement et design pour ces villas haut de gamme, proposées par Barnes International.



Malgré des prix en hausse de 20% en 2010, l'immobilier de prestige parisien, comme ici avenue Victor-Hugo à Paris (16^e), redevient le terrain de chasse des plus grandes fortunes mondiales.

►► fortes mondiales. Puis, constituer des équipes affinées : ses employés – des personnes extrêmement rigoureuses qui ressemblent aux clients de Barnes et qui vivent dans de très beaux endroits – ne viennent pas du monde de l'immobilier, mais plutôt du luxe et du corporate. Et enfin, offrir un service global : quand un client étranger arrive en France, il a besoin d'être guidé, orienté et conseillé par un notaire, un architecte ou un avocat qui connaissent les pratiques et la culture de la nationalité du futur acquéreur. Le service va jusqu'à chercher le client à l'aéroport et lui faire découvrir la ville pendant plusieurs jours. En regardant dans la cour, je constate, en effet, la présence d'un véhicule haut de gamme entièrement aménagé : ce n'est autre que la « Barnesmobile » !

■ La France aux trésors

La France est reconnue par les étrangers comme le pays qui recèle le plus de biens de qualité. On recense, en effet, entre 20 000 et 30 000 châteaux, même si ce titre pompeux peut désigner une ancienne demeure royale entourée d'un parc, un ancien ensemble fortifié ou une grande et belle demeure de caractère. « A Paris, nous avons en vente 450 biens de qualité en moyenne, dont les prix vont de 800 000 € à 7 ou 8 M€. Au-delà de ces prix ou s'ils dépassent 20 000 € euros du mètre carré, nous parlons de biens d'exception. Dans le monde, on dénombre environ 100 000 personnes au patrimoine supérieur à 25 M€. Environ 25 % d'entre elles voyagent régulièrement dans le monde entier et apparaissent comme des clients potentiels », se réjouit-il. Alors, puisque la France est si riche, Thibault de Saint-Vincent souhaite présenter ces joyaux à la clientèle internationale la plus fortunée et intéressée par le pays. Au cours de ces dernières années, c'est ainsi que Barnes a ouvert des agences à Cannes, Deauville, Saint-Rémy-de-Provence, Aix-en-Provence ou encore Biarritz, et prévoit

A Paris, l'immobilier de prestige a la cote. De fait, plus le montant des transactions est élevé, plus la clientèle est internationale.

de nouvelles ouvertures à Saint-Tropez, Megève et Courchevel... Sans compter celles de New York, de Genève et de Bruxelles. Par ailleurs, il convient de ne pas oublier les implantations dans l'ouest parisien, notamment les Yvelines et les Hauts-de-Seine, où se retrouvent à la fois les cadres expatriés, autour des écoles internationales, et de riches urbains qui acceptent de quitter Paris intra-muros pour retrouver le bonheur de vivre dans une maison presque à la campagne.

■ Toujours prêt à repartir

Avant de prendre congé, quand je lui demande ses raisons de son retour en France, en 2008, alors qu'il était parfaitement installé aux Etats-Unis, il sourit : « Je déteste l'amitié rentable et le "barbecue-business". L'Américain, et ce dès tout petit, est programmé pour être obsédé par la réussite, notamment financière. Tous vos nombreux amis se servent de vous comme d'un tremplin et misent sur votre réussite. Si vous ne leur êtes plus utiles, ils disparaissent comme par enchantement. Comme nous savons qu'après l'âge de 14 ou 15 ans, les enfants ont toutes les chances de rester dans le pays où ils ont grandi, Heidi et moi ne souhaitons pas que les nôtres vivent dans un monde construit de rapports artificiels. Les vrais rapports amicaux et humains nous manquaient. Alors, nous sommes rentrés à Paris. Mais nous restons prêts à repartir à tout instant. Pourquoi pas Londres, New York ou le sud de la France. Avec des implantations multipays, nous sommes toujours ouverts à tout changement, le principal étant d'être heureux dans ce que l'on fait et d'être passionné par son travail. »

Ce jeune président n'est décidément pas prêt pour la vie de château, même s'il vient justement de créer un nouveau département dans la société, dont c'est la spécialité !

●
Dominique de Naronha