

Barnes se dote d'un département dédié à la vente en bloc et lot par lot

Le réseau d'agents immobiliers spécialisé dans le résidentiel haut de gamme **Barnes** crée un département dédié à la vente en bloc et la vente lot par lot.

Dénommée **Barnes Immeubles**, cette nouvelle structure, dont la direction est confiée à une spécialiste du métier, **Marie-Noëlle Sixtre**, « s'adresse à la fois aux grands propriétaires institutionnels (banques, compagnies d'assurance, mutuelles, foncières, etc.), aux clients privés ayant le statut ou pas de foncière familiale ainsi qu'à la clientèle internationale, aussi en recherche d'investissement ».



Barnes Immeubles interviendra « avant tout en qualité de conseil auprès de nos clients, lors de la vente ou de l'acquisition d'un actif immobilier patrimonial. La transaction peut porter aussi bien sur la totalité de l'immeuble que sur une partie seulement. Nous recherchons les meilleures solutions d'arbitrage au profit de nos clients investisseurs. », précise Marie-Noëlle Sixtre. L'objectif est « d'apporter un service complet sur mesure à l'ensemble de ses clients ». Quel que soit l'investissement envisagé, « nous répondons aux attentes de nos clients in-

vestisseurs en les accompagnant tout au long de leur projet. » Présidé par **Thibault de Saint Vincent**, le groupe Barnes affiche un chiffre d'affaires 2011 de 18 millions d'euros HT en France et de 3 millions à l'étranger. Diplômée en droit immobilier, Marie-Noëlle Sixtre a une expérience de 14 ans dans le conseil à l'arbitrage et à l'acquisition pour le compte de clients institutionnels et privés. Entrée en 2000 chez Ad Valorem, intégrée en 2010 au sein de Crédit Foncier Immobilier, elle était depuis l'an dernier responsable des partenariats (pôles Expertise et Commercialisation) dans cette filiale du Crédit Foncier. ◆

La Fnaim veut faciliter l'accès aux marchés étrangers des agents immobiliers

Président de **Fnaim Ile-de-France** et candidat (consensuel) à la succession de **René Pallincourt** à la tête de la Fnaim nationale, **Gilles Ricour de Bourgies** veut faire bouger le métier d'agent immobilier. Notamment en ouvrant aux professionnels les marchés extérieurs. Voici déjà trois ans, il a créé une commission internationale pour, explique-t-il à *Immo Hebdo*, prendre la mesure de ce qui se passe sur le terrain. Le marché des transactions s'internationalise. Les propriétaires viennent de l'étranger et nous confient leurs biens. » Pour traiter ce type d'affaires, les agents immobiliers doivent faire évoluer leur pratique.

De fait, la Fnaim est depuis longtemps membre de plusieurs organisations professionnelles, comme le **CEPI** (Conseil Européen des Professions immobilières), qui compte 160 000 adhérents. Il a des activités plutôt classiques de lobby, notamment auprès des autorités de Bruxelles pour s'efforcer de contrer les projets de déréglementation de l'exercice de la profession qui découlent de la directive Bolkenstein. Il y a également la **FIABCI**, l'organisation la plus diversifiée, qui réunit directement des professionnels ayant des liens avec l'immobilier, architectes, avocats ou agents immobiliers, avec des objectifs pratiques comme d'aider les adhérents quand ils cherchent des solutions locales. Au niveau mondial, l'**ICREA** (dont Gilles Ricour de Bourgies est membre du bureau) a mis en place un site professionnel (worldproperties.com) présentant des annonces immobilières du monde entier. ICREA diffuse en outre des

cours qui permettent d'organiser « l'inter-cabinet » entre professionnels, elle met en place les règles pour traiter les affaires entre entreprises à distance et diffuse des formations destinées à encadrer les règles communes de transactions. Le Canada, le Royaume-Uni, le Brésil, l'Inde, les Etats-Unis se sont retirés il y a un an de l'ICREA du fait d'un problème de concurrence avec leur propre portail Realty.com – qui voulait bien bénéficier des affaires apportées mais pas en laisser sortir... Mais un accord est en cours de négociation. La France est, souligne le probable successeur de René Pallincourt, « le pays d'Europe qui a organisé le métier de la manière la plus précise et nous luttons contre une déréglementation qui mènerait à un retour de pratiques disparues depuis les lois Hoguet [qui ont imposé un mandat pour l'exercice de la profession] ». Son ambition : « aider les cabinets petits et moyens – les grands peuvent le faire avec leurs propres moyens – à entrer sur le marché international sans investir. Dans ce but, la Fnaim a créé l'**International Business Club** ainsi qu'une plate-forme **Proxio** qui est un véritable « facebook de l'immobilier » et dont le contenu est fourni par l'ICREA. Au-delà de ce portail grand public, une plate-forme « B to B » permet d'entrer en contact avec des professionnels du monde entier à plusieurs niveaux ». Tous les professionnels de la Fnaim ont accès à l'**International Business Club** et peuvent suivre les cours du programme **TRC** pour acquérir un processus d'échange standardisé pour réaliser et mener à bien des négociations. » C'est le cas, par

exemple avec un acheteur américain à Paris, qui n'a pas l'habitude de passer par les agences. « Il faut, explique Gilles Ricour de Bourgies, recevoir ce type de client en tenant compte de ses exigences particulières, offrir un service de conseil sur le financement, la fiscalité notamment. Tout un processus d'accompagnement doit être mis en place. » Un stage d'une journée est proposé par l'**Ecole Supérieure de l'Immobilier** (l'établissement d'enseignement supérieur de la Fnaim), l'outil étant la plate-forme Proxio. L'agence présente son profil, ses spécificités, ses collaborateurs. « A partir de là se crée un réseau avec des relais à New-York, Las Vegas, au Mexique qui permet de faire un pot commun des affaires. Petit à petit viennent par là des clients russes, brésiliens, chinois, italiens... Ce sont d'énormes marchés qui s'ouvrent. A Miami, 60% des ventes se font à des étrangers. » Quel est le succès du projet ? « Pour l'instant, nous avons 380 participants mais nous pensons en avoir 2 000 dans un an. Nous proposons un cadre avec une documentation mais l'agence doit, pour avoir accès à ces marchés, recruter un profil international, traduire et transformer son site. Il faut acquérir une culture géopolitique, c'est une nouvelle dimension du métier. » Le patron de la Fnaim Ile-de-France voit, au-delà de l'outil business, se profiler une ouverture de la profession et un regroupement des agences : « La mondialisation, pense-t-il, crée une nouvelle dynamique qui nous mène à des regroupements. » Depuis trois ans, le congrès annuel de la Fnaim est précédé