

Une Pierre... Un avenir

Au terme de sa troisième vie professionnelle, déjà dans l'immobilier, Jean-Pierre Airut ouvre le 15 mars 2015 avec son associée Mila Orlovic, l'étude immobilière à laquelle ces multi-propriétaires avaient longtemps rêvé. Devise de Passy@Immo-Global : « La Pierre : Votre Avenir - Notre Métier ».

Informations Entreprise : Quelle est la spécificité de votre étude ?

Jean-Pierre Airut : S'agissant de son organisation, on peut parler d'« indépendance tempérée ». Indépendance, car nous ne dépendons de personne - si ce n'est du seul « boss » qui soit, le client. Tempérée, parce que nous entretenons des rapports de coopération avec des agences parisiennes elles aussi indépendantes et un réseau de correspondants en province ou à l'étranger (Londres, Zurich, Singapour, etc.) - souvent des « freelances » rencontrés par relations ou dans les salons professionnels. Avec nos confrères, nous partageons des mandats ou des contacts. Nos correspondants nous aident surtout pour les biens de standing convenant aux investisseurs étrangers. Grâce, enfin, à un site immobilier dont 60 Millions de consommateurs ont admis le sérieux, nous commençons à recueillir les avis de nos clients conformément à une norme Afnor. S'agissant de nos prestations, notre offre se veut globale ainsi que notre nom commercial Passy@Immo-Global le suggère : transactions (estimation, achat, vente, location, conseil) ; gestion de biens locatifs et rédaction d'actes ; mais aussi travaux (conseil et courtage). S'agissant enfin de notre manière d'agir nous nous voulons compétents et sérieux, ce qui revient à dire dignes de confiance : notre ambition est d'établir des relations commerciales durables. Ce qui ne va pas de soi, puisqu'internet et l'air du temps pousseraient plutôt nos contemporains à l'infidélité. Pour gagner notre pari, nous avons décidé que, chez nous, le client ne serait pas « roi » mais « empereur ».

IE : Comment vous y prenez-vous concrètement ?

JPA : Tout commence par l'accueil que nous voulons irréprochable. En réalité, là n'est pas le plus difficile : mon associée et moi éprouvons un réel plaisir à recevoir, écouter, conseiller - autour d'une tasse de café ou pas - des jeunes ou des moins jeunes, qu'ils soient français ou bien étrangers, en anglais, en italien, en russe, en serbo-croate et en français bien sûr ! Nous mettons encore un point d'honneur à estimer les biens sans recourir aux logiciels pondérateurs d'avis de valeur » vite faits/mal faits que les agences se voient de plus en plus proposer. Nous ne conseillons pas nécessairement à nos clients d'investir dans les biens que nous avons comme par hasard en portefeuille. Nos conseils tiennent compte du profil patrimonial et psychologique des clients que nous nous efforçons de dégager aussi précisément que possible. Le plus difficile n'est pas d'amener une personne normalement constituée à expliciter ses objectifs immobiliers : rentabilité locative, exploitation du gisement de plus-value latent à un horizon plus ou moins déterminé, création de plus-value par la réalisation de travaux de rénovation/restructuration, création d'un patrimoine pour soi ou sa descendance sans compter l'orgueil qui conduit à acheter un bien qui épate ou rassure davantage qu'il ne rapporte. Le plus difficile est de la conduire à hiérarchiser ses objectifs quand ils sont multiples et incompatibles quand la nature humaine la pousse à vouloir gagner sur tous les tableaux à la fois. Entre, par exemple, gagner le plus possible dans un quartier qui monte ou avoir sa tranquillité d'esprit dans un quartier qui est déjà monté, le choix n'est pas si aisé.

IE : Vous êtes-vous inspirés d'autres modèles, en France ou à l'étranger ?

JPA : Avant d'ouvrir notre étude, mon associée Mila Orlovic et moi avons été les clients de très nombreuses agences. Nous avons voulu créer celle que nous aurions souhaité rencontrer plus souvent, celle où vous vous sentez écouté et ne craignez pas qu'on vous balade. C'est une stratégie de long terme mais comme notre chiffre d'affaires progresse et que nos premiers clients reviennent vers nous, émettent des « avis positifs » via le site dont je vous ai parlé et, mieux encore, nous recommandent à leurs amis, nous ne regrettons pas de recevoir nos clients comme nous aurions aimé être reçus.

Bio-express

Jean-Pierre Airut



- **1953** : naissance en Égypte dans une famille cosmopolite francophone.
- **1960** : naissance au Kosovo dans une famille monténégrine de Mila Orlovic, sa future compagne et associée.
- **1963-1981** : Henri IV, Sciences-Po Paris, Paris 1 et service national en coopération au Caire.
- **1981-1985** : chargé de mission au Conseil International de la Langue Française et délégué général de la Fondation René Seydoux pour le monde méditerranéen.
- **1987-2006** : journaliste économique indépendant, y compris dans le domaine immobilier (Le Monde, La Tribune, LSA, Dossier familial, etc.) ;
- **1994** : acquisition de son premier studio.
- **2005** : Rencontre avec Mila Orlovic, arrivée en France en 2000, dans le magasin qu'elle dirigera (Dia-Carrefour).
- **1983-2011** : collaborations à des centres de recherche en sciences sociales dont le Centre Raymond Aron (EHESS) : colloques et publications savantes (PUF, Larousse-CNRS, etc.) ; chargé de cours à l'ISTH, l'ESCP, Paris II ou Paris V.
- **Depuis 2007** : loueur en meublé professionnel.
- **15 Mars 2015** : création de Passy@Immo-Global en association avec Mila ORLOVIC

IE : Qui sont vos principaux concurrents et en quoi vous distinguez-vous d'eux ?

JPA : Les enseignes de prestige, les agences en réseau et quelques agences de quartier établies de longue date. Disons que nous ne fonctionnons pas à l'épate, n'avons pas de « turnover » ni des horaires d'employé et ne pouvons pas nous reposer sur nos lauriers. Nos tarifs sont clairement affichés en vitrine et nous nous engageons, comme Darty, à aligner nos prix sur ceux de nos concurrents s'ils devaient s'avérer inférieurs aux nôtres. Dernier concurrent, le client disposant d'un peu de temps et de quelques instructions : grâce à internet, il peut se passer plus facilement de professionnels. Heureusement





qu'il nous revient après avoir constaté le travail que requièrent la rédaction et la publication des annonces, les visites, l'étude des dossiers des candidats, la réalisation des diagnostics, la lecture de la réglementation, la signature d'un contrat puis la gestion des relations avec le locataire. Avec le droit actuel, une erreur est vite arrivée et peut se payer cher.

IE : Quel est le profil de vos clients et qu'attendent-ils en s'adressant à vous ?

JPA : A la vente, nos clients sont des habitants de l'Ouest parisien mais aussi des vendeurs de l'Est, du Nord ou du Sud auxquels nous avons été recommandés ou qui veulent une agence du 16ème. A l'achat, nos clients sont des amoureux de l'Ouest parisien ainsi que les investisseurs de province ou de l'étranger. Ce qu'ils attendent le plus souvent de nous ? Quand ils sont vendeurs ou bailleurs, que nous vendions ou louions leurs biens le plus cher possible (comprenez au-dessus du prix du marché). Quand ils sont acquéreurs, que nous leur dénichions l'appartement le plus beau au prix le moins cher (comprenez au-dessous du prix du marché). Le rêve de « l'affaire » dans les deux cas, et nous entre ces deux rêves... Pour le reste, je crois que les clients attendent véritablement ce que nous nous efforçons de leur donner, à savoir de l'« engagement ». Ils souhaitent

qu'on s'occupe d'eux, de leurs biens ou de leurs locataires et veulent qu'on leur dise clairement ce que l'on pourra effectuer pour eux et ce que l'on ne pourra pas exécuter.

IE : Comment voyez-vous le marché évoluer ?

JPA : Malgré les hauts niveaux d'imposition sur les plus-values qui réfrènt la mise en vente des résidences non-principales, les ventes, sur Paris, reprenaient des couleurs depuis un an : plus de transactions à des prix en légère hausse. L'élection d'un promoteur immobilier aux Etats-Unis risque de faire grimper les taux de crédit et redouter la rechute du secteur. Sur le marché de la location, c'est de mal en pis. La réglementation qui impute aux propriétaires de meubler le gros des honoraires d'agence a fait perdre de 8% à 12% de leurs revenus locatifs à de nombreux petits retraités au moment où la taxe foncière et l'ardoise des diagnostics et des travaux obligatoires s'alourdissent : certains, les moins riches, doivent vendre... En interdisant aux bailleurs de réclamer un acompte, la réglementation incite les locataires à se porter candidats de plusieurs biens et à se dédire après même qu'on leur a préparé le contrat, ce qui contribue à affaiblir l'esprit de responsabilité du consommateur mais aussi du citoyen. Pour tenter de faire mieux que les propriétaires, l'État ne se donne plus la peine de nationaliser leur biens après les avoir assassinés comme en 1917 ou indemnisés comme en 1981. Il les assujettit à une réglementation à ce point contraignante ou favorable aux locataires qu'il les transforme en fonctionnaires de facto. Quand les propriétaires gagnent encore de l'argent, l'État le leur prend par les taxes, l'impôt et la double imposition de l'ISF ; lorsqu'ils en perdent, il s'en lave les mains en leur rappelant qu'ils n'avaient qu'à ne pas être propriétaires puisque perdre de l'argent est le risque du métier de propriétaire. A « socialiser » sans nationaliser, l'État trouve un autre avantage, celui de continuer à pouvoir désigner les propriétaires à la vindicte médiatique lorsqu'il ne parvient pas à produire les logements dont le pays a besoin ou bien à gérer le parc public selon l'éthique dont il se prévaut...

IE : Des projets ?

JPA : Avec Mila Orlovic, mon associée : ouvrir notre première succursale d'ici trois ans. Avec quelques amis : développer une offre d'équipement qui manque aux immeubles comme aux maisons. Avec mon frère, Philippe : mettre au point le dispositif qui permettra aux acquéreurs potentiels de vivre dans l'appartement qu'ils veulent acheter avant de l'avoir acheté... ▀

