

# Elle chasse les belles demeures

**MONTMOREAU** Ses clients sont artistes, notables, bobos, Européens du nord. Hélène Ferrari cherche pour eux la bâtisse de leurs rêves. Du sur-mesure

**NATACHA THUILLIER**

n.thuillier@sudouest.fr

D'ordinaire, les chasseurs de biens immobiliers sont des animaux des villes. Sauf en Charente où, il y a juste un an, s'est installée Hélène Ferrari, en pleine campagne, dans une vieille maison de Saint-Cybard, à côté de Montmoreau.

Depuis sa colline, elle poursuit son métier entamé à Chantilly en 2008 : partir à la recherche de demeures d'exception pour des clients aisés, voire très riches, écumer la campagne et Internet pour, au final, leur servir sur un plateau trois propositions. Seulement.

« Il faut savoir qu'aujourd'hui, la moyenne nationale, c'est 28 visites avant de signer une vente », soupire Hélène Ferrari qui est très fière de sa moyenne à elle : 2,4 visites avant le « oui » pour les clefs d'un paradis.

## Lettre de mission

C'est que la néo-Charentaise est « un agent immobilier pas tout à fait comme les autres ». Dans les pays anglo-saxons, le métier s'appelle « chasseur immobilier ». Mais l'activité, en France, n'est pas définie légalement. Il n'y a pas de carte professionnelle. Hélène Ferrari reste donc un agent immobilier classique - Fnaim, en l'occurrence (1) -, qui prend un pourcentage sur le prix de vente.

La différence se trouve en amont. Les trois visites ne sont en fait que l'aboutissement d'un long processus mené avec le client. Une démarche de conseil qu'elle a elle-même codifiée, en plusieurs étapes encadrées par une lettre de mission. Elle s'applique rigoureusement ce cadre, ce qu'elle appelle sa « méthode ». Ainsi, le client sait où il va dès le début. Dans la première étape, lors d'un long entretien qui

se déroule chez lui, le client livre sa vision de sa demeure rêvée. Dans une seconde phase, Hélène Ferrari le confronte... à la réalité.

Exemple tout frais. Une famille de Bordelais cadres sup cherche sa maison de campagne, une demeure de maître de 250 m<sup>2</sup> avec des dépendances, isolée, trois hectares de terrain minimum, à une heure de Bordeaux, plutôt dans l'Entre-deux-mers. Budget : 400 000 euros.

La famille a confié cette mission impossible à notre James Bond de l'immobilier qui... lui démontre que ce qu'elle cherche coûte entre 600 000 et 800 000 euros. Conclusion : soit le client fait un compromis (pourquoi ne pas chercher en Sud-Charente ?), et Hélène Ferrari part en chasse, soit la mission de conseil s'arrête là. Elle est facturée de manière forfaitaire. En revanche, si l'aventure se poursuit jusqu'aux visites et aboutit, le client ne paie que la commission sur la vente.

## La Charente n'évoque rien

Une bonne dose de psychologie est nécessaire pour réussir dans ce métier de « chasseur ». Il faut aimer les gens, tous les gens, « ne pas les juger », pointe Hélène Ferrari. C'est ce côté humain de l'accompagnement qui lui plaît. « Je voulais être psychologue », confie celle qui a fait des études poussées de commerce !

En revanche, avoue-t-elle, « je n'avais pas imaginé que ce serait si difficile de travailler en Charente ». Ce département, elle l'a choisi, elle lui trouve tous les atouts. Mais pour ses clients de Nantes, de Paris, de Bordeaux, hélas, « la Charente n'évoque rien ». « Il y a un colossal travail de reconnaissance à faire. »

(1) Fédération nationale de l'immobilier.



Faute de législation encadrant le métier de chasseur de biens immobiliers, Hélène Ferrari a codifié sa propre démarche, appliquée à tous, étape par étape. Le client, ainsi, sait où il va. PHOTO N. T.



Le luxe se cache parfois dans les petits détails, splendides



Ce bien, à Dignac, est à vendre. Il va enrichir le portefeuille de celle qui détient aussi une carte d'agent immobilier

## PORTRAIT-ROBOTS

# Qui sont les clients d'Hélène Ferrari ?

C'est par le bouche à oreille que les clients viennent à Hélène Ferrari Immobilier, « 90% arrivent par relations », explique la patronne de la SARL, qui salarie deux personnes, une en région parisienne, une dans la vallée de la Loire.

## LES ARTISTES

« En ce moment, les artistes, c'est 70 % de ma clientèle, les écrivains, les peintres, les musiciens », indique-t-elle. « Ils aiment chez moi mon approche personnalisée et humaine. » Un exemple récent de vente : « Un manoir magnifique à Senlis ». Les ar-

tistes sont du genre à appeler à 2 heures du matin, à être capricieux. « Mais moi, j'aime travailler avec eux, ils ont cette sensibilité artistique, ils aiment les vieilles pierres. »

## LES NOTABLES

Cadres sup' stressés et professions libérales entrent dans cette catégorie. « Des gens qui ont beaucoup de responsabilité, de grandes fortunes, pas de temps. » Ils cherchent des résidences secondaires dans une fourchette entre 400 000 et 900 000 euros, du calme, de l'espace (beaucoup). Sous-ensemble :

les bobos néo-ruraux qui souhaitent des maisons de bourg, avec un potager. Une catégorie « avec un beau potentiel ».

## LES ÉTRANGERS

Quelques riches, Chinois ou Russes, qui ne cherchent que les châteaux, les gros, et de la vigne (au-delà d'un million). Sinon, les ressortissants des pays du nord de l'Europe, qui veulent de la vieille pierre, mais obligatoirement à rénover pour pouvoir y mettre leur patte. Ils veulent des bâtisses isolées, entre 150 000 et 400 000 euros.

# Le Festival du film francophone a fait ses comptes



La foule, le 23 août, devant le cinéma CGR. PHOTO CÉLINE LEVAIN

**ANGOULÊME** Plus de 20 000 spectateurs au FFA. La tension avec le CGR retombe

C'est fait. Les délégués généraux du Festival du film d'Angoulême (FFA) ont compté et recompté. Entre le 23 et le 27 août, la fête de la francophonie sur écran géant a réuni plus de 20 000 spectateurs.

« Il y avait très exactement 11 000 personnes pour les avant-premières au CGR, 5 100 à la Cité de la BD, 2 100 à Franquin, 500 lors des

séances en plein air, 250 pour les projections dans les quartiers, 450 lors des trois séances délocalisées ailleurs en Charente, 200 à suivre les master classes, un bon millier à l'exposition à Franquin et au moins 600, voire plus, au théâtre mardi soir », détaille Dominique Besnehard.

Résumons : le 6<sup>e</sup> FFA a bien été emporté par la foule, au point de créer crispations et tensions devant le CGR, où l'attente était interminable et où certains spectateurs furent refoulés. « La situation est rageante [...] ». Si le CGR ne nous donne pas

plus de salles, le festival est mort », déclaraient avant-hier les organisateurs. Marie-France Brière s'attendait d'ailleurs à des « négociations forcément brutales » avec le siège rochelais du groupe cinématographique.

La première réunion a eu lieu hier midi. Selon nos informations, elle fut électrique et émaillée de quelques étincelles, mais après les explications de texte, la tension est retombée et tout le monde a reconnu qu'il fallait trouver une solution et une meilleure logistique l'été prochain.