

mme. presse IMMO

Architecture-Immobilier

#2 Hivers 2020/2021

Investir en France

PATRICK BRUEL

PORTRAIT D'UN HOMME DISCRET

INTERVIEW IMMO

BAROMÈTRE NATIONAL
DES PRIX DE L'IMMOBILIER

SANTA PONSA MENORCA UN HÔTEL D'EXCEPTION

ÉDITO

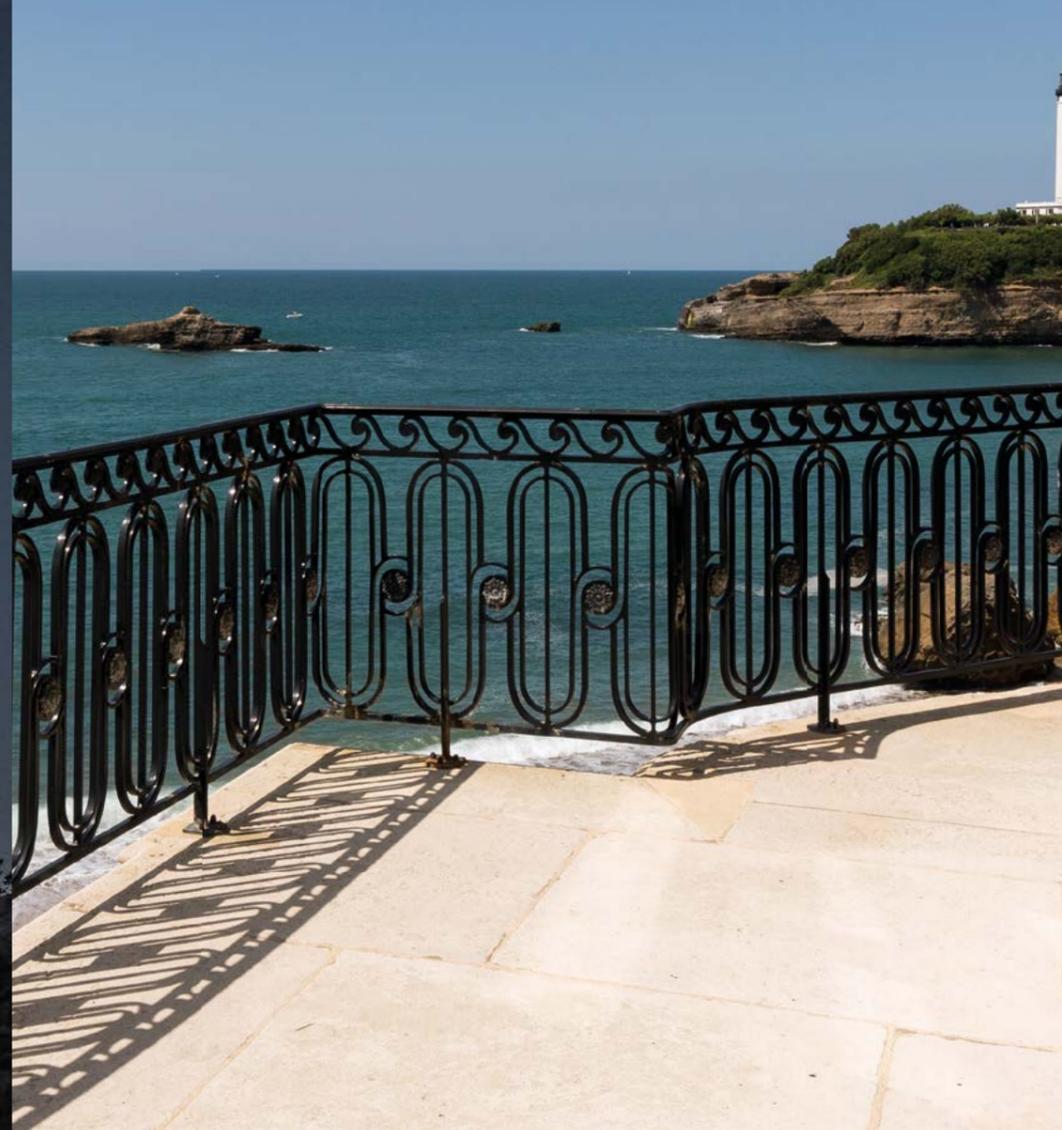
Voilà
une période propice
à tous les changements, celui de son
habitat en fait partie et quel bonheur de rêver à
sa future maison. Comme vous le savez cela est un vrai
métier et cela peut devenir vite un cauchemar si l'on ne fait pas
appel à des professionnels de l'immobilier. Une écoute, du choix,
des opportunités, un accompagnement pour acquérir en toute quiétude
son futur bien. Le taux de l'immobilier a encore augmenté sur certains
secteurs, il faut toujours se renseigner et bien étudier au préalable son projet.
N'hésitez pas à consulter les prix du mètre carré avant de vous lancer sur
une région. Des comparateurs très sérieux sur le net sauront répondre à vos
questions. Se préparer est un gain de temps pour la suite. Le choix d'une
rénovation est encore différent, bien calculer le prix des travaux et évaluer
le temps que cela va prendre est un casse tête, consulter un courtier peut
être très intéressant pour certains cas surtout pour ceux qui investissent
loin de leur lieu actuel. Que ce soit Pour l'obtention d'un prêt les
courtiers sont aussi très efficaces. En résumé pour être serein et
obtenir un résultat au delà de ses attentes rien de mieux
que de déléguer et profiter en attendant, de se
projeter et de rêver à sa nouvelle vie,
n'est ce pas.



Biarritz

Sotheby's

INTERNATIONAL REALTY



L'ART DE VENDRE

DES BIENS D'EXCEPTION

ACHAT - VENTE - ESTIMATION

PAYS BASQUE ET SUD DES LANDES

4 avenue de la Reine Victoria - 64200 BIARRITZ

WWW.BIARRITZSOTHEBYSREALTY.COM - 05 59 22 04 22

SOMMAIRE

-PATRICK BRUEL PORTRAIT D'UN PROPRIÉTAIRE DISCRET

-INVESTIR EN FRANCE

-VISITES PRIVÉES

-BAROMÈTRE NATIONAL DES PRIX DE L'IMMOBILIER

-INTERVIEW IMMO

-EVASION



Mme Presse Immo gratuit édité par la SAS Madame Presse. Siège social : 25 av. Edouard VII 64200 Biarritz / tél.: 06.84.11.82.36. Dépôt légal à parution. / INSS en cours / directrice de publication : Judith Lebouleux / rédaction : Judith Lebouleux. création : Le Studio / photographe : Nicolas Olivier : 06.40.79.46.11 / agent commerciale Biarritz Valérie : 06.72.78.24.79 / Rubrique Portraits Laure d'Arles : /06.22.16.19.78 / Couverture Villa Extramuros credit photo @nicolas olivier



Textes, photos et images appartiennent à la société madame presse ou aux personnes créditées. NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE. REPRODUCTION MEME PARTIELLE INTERDITE. L'ÉDITEUR N'EST PAS RESPONSABLE DES ÉVENTUELLES ERREURS D'IMPRESSION. LES PRIX ET DESCRIPTIFS SONT À LA RESPONSABILITÉ DES ANNONCEURS. Imprimé en CE. Malgré tout le soin apporté à ce magazine, d'éventuelles erreurs d'impression, de photos ou de descriptions pourraient y apparaître. Celles-ci ne peuvent ouvrir droit à des négociations commerciales.



1^{ère} Conciergerie de l'Immobilier



Entreprise familiale portée par un concept novateur et unique, My Home Connexion propose un large panel de services autour des besoins immobiliers :

Chasse Immobilière - *La recherche du bien de vos rêves pour une nouvelle vie*

Achat / Vente - *Un accompagnement sur mesure pour faire de votre projet immobilier, une réussite*

Travaux & Décoration - *Le suivi de vos travaux de rénovation, d'aménagement et de construction*

Entretien de Propriétés - *L'intendance de votre maison toute l'année et pendant vos locations*

Location Saisonnière - *La commercialisation de votre bien, la gestion des demandes et des réservations*

Gestion Locative - *L'administration de vos biens (commercialisation, administratif, assistance...)*

Lifestyle - *Un ensemble de prestations (chef, cours de natation...) pendant votre séjour et celui des locataires*

Nos agences

Provence

38 Avenue de la Vallée des Baux
13520 Maussane-les-Alpilles
+33 (0) 4 70 90 05 25

Paris

110 Boulevard Malesherbes
75017 Paris
+33 (0) 1 75 57 25 28

contact@myhomeconnexion.com - www.myhomeconnexion.com

INTERVIEW PATRICK BRUEL

PROPRIETAIRE DOMAINE LEOS L'ISLE-SUR-LA-SORGUE

L'HUILE H



Photo © François Millaud

PORTRAIT D'UN PROPRIETAIRE DISCRET

Patrick Bruel : « L'huile d'olive a forgé mon goût »

Chanteur, acteur et joueur de poker et désormais agriculteur, ce passionné de terroir a transformé le Domaine Leos en jardin des délices.

Que signifie Leos ?

C'est la contraction des prénoms de mes deux fils, Léon et Oscar. Le logo apposé sur les bouteilles les montre tous les deux en train de tendre la main vers la branche d'un olivier. Ils sont très attachés à la propriété et j'espère qu'ils continueront ce beau projet que j'ai initié pour eux.

A quelle époque ont été plantés les oliviers ?

Le projet est né quelques mois après que je sois tombé amoureux de la ferme, que j'ai rachetée en 2007. J'ai découvert les atouts exceptionnels du terrain et me suis entouré d'une équipe d'experts. Il a fallu entreprendre un chantier considérable de restructuration et de protection de la propriété, devenue le tout-terrain privilégié de quelques motards, et la faire débroussailler pour la protéger des incendies. C'est à partir de 2011 que nous avons replanté des oliviers.

« L'HUILE D'OLIVE A FORGÉ MON GOÛT »

D'où vous vient votre passion pour l'huile d'olive ?

Ma passion est d'abord née de mon amour de l'olivier. C'est l'arbre de la vie par excellence, un symbole de sagesse, de pureté et de bien-être mais c'est aussi l'arbre symbole de la paix dans presque toutes les civilisations et les religions du monde. L'huile d'olive a accompagné toute mon enfance. Je pense même qu'elle a forgé mon goût. A la maison, on ne cuisinait pas beaucoup au beurre.

Quand j'ai commencé à travailler sur le projet de L'Huile H, j'ai été surpris par la richesse et la complexité de ce produit. Autant j'avais le sentiment de connaître un petit peu les vins, mon autre passion, autant j'ai mesuré tout de suite le chemin qui me restait à parcourir pour connaître l'huile d'olive.

Comment avez-vous fait pour atteindre le niveau de qualité que vous souhaitiez ?

Pour moi, produire une huile d'olive d'exception est avant tout un métier de créateur. C'est autant une affaire de passion et de partage que d'exigence et de talents. J'ai donc fait comme j'avais l'habitude de faire dans mon métier d'artiste : j'ai recherché des talents et j'ai constitué une équipe formidable avec qui je partage aujourd'hui une même passion et une ambition commune pour l'huile d'olive et pour le Domaine Leos. Aujourd'hui je suis très fier du niveau de qualité qu'on a atteint avec L'Huile H. J'aime ce que disait René Char, immense poète natif de L'Isle-sur-la-Sorgue :

« L'impossible, nous ne l'atteignons pas, mais il nous sert de lanterne ! »

Vous avez d'autres projets pour l'avenir sur le Domaine Leos ?

J'ai plein de projets pour conforter la « renaissance » du Domaine Leos. La diversité des plantations est très importante pour l'équilibre biologique du domaine. Nous avons ainsi planté l'année dernière 6000 pieds de lavandins et avons déjà fait une première petite production d'huile essentielle. Nous allons installer ce printemps des ruches et, bientôt, nous planterons 4 hectares de vignes cultivés en biodynamie. L'important à mes yeux, c'est de maintenir un haut niveau de qualité tout en gardant intact le plaisir de cultiver, de fabriquer et de faire goûter nos produits. Je suis convaincu qu'on ne partage que ce que l'on aime.



RÉCOMPENSES

L'Huile H du Domaine Leos a obtenu la médaille d'or en 2017 et en 2018 dans la catégorie « Huile d'olive de France fruité vert » au Concours des huiles d'olive de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, qui représente deux tiers du verger oléicole français. Considéré souvent comme l'un des concours les plus difficiles, il est organisé avec l'aide de l'AFIDOL, l'Association Française Interprofessionnelle De l'Olive, qui représente les professionnels et experts de la filière oléicole.

L'Huile H a également été récompensée en 2018 par une médaille d'argent au Concours général Agricole du Salon International de l'Agriculture de Paris dans la catégorie « Huile de France Fruité Vert ».

C'est au concours de l'AVPA, Agence pour la Valorisation des Produits Agricoles, traditionnel concours annuel des huiles du monde, que l'Huile H a été honorée d'un nouveau prix en 2017 et 2018 : Diplôme Gourmet, Domaine Leos L'Huile H dans la catégorie Fuité Vert léger. En avril 2017, l'Huile H remporte la médaille d'argent au concours mondial d'huiles d'olive : Les Olivalies®, organisé par l'Union des Œnologues de France. A travers ce concours, l'Union des Œnologues de France souhaite valoriser la complémentarité entre la culture de l'olivier et ses productions et la culture de la vigne et l'élaboration des vins.

L'Huile H, que l'on retrouve sur les tables de nombreux étoilés Michelin, vient par ailleurs d'intégrer la carte des desserts de Pierre Hermé dans la boutique qu'il a créée avec l'Occitane sur les Champs-Élysées.



L'HISTOIRE

L'Huile H est une huile d'olive exceptionnelle. Tout comme son histoire. A l'Isle-sur-la-Sorgue, les anciens se souviennent que le plateau de Margoye a été à l'origine de la création de la ville. Ce domaine qui surplombe le village était connu comme une terre prolifique, autrefois plantée d'oliviers, de vignes, d'amandiers et de chênes truffiers. C'était avant février 1956. Ce mois-là, le gel emporta les oliviers, laissant le domaine en friche, vierge de toute culture, et donc de tout traitement. Quelques cinquante ans plus tard, en 2007, un nouveau propriétaire décida de redonner son faste à la ferme antédiluvienne. Pendant cinq ans, il réalisa alors un travail considérable de restructuration et de protection de la propriété et de son écosystème. Il commence par racheter les multiples petites parcelles morcelées pour reconstituer ses 20 hectares originels du plateau de Margoye. Le débroussaillage, les boutures et les recépages des 300 oliviers encore présents permettent de faire revivre plus de 800 oliviers. À partir de 2011, plus de 1000 oliviers supplémentaires ont été plantés permettant au Domaine Leos de devenir le premier et unique producteur d'huile d'olive « vierge extra » implanté à l'Isle-sur-la-Sorgue. Pendant l'hiver 2018, 350 nouveaux oliviers de plus de 15 ans ont été plantés portant ainsi à 2150 le nombre total d'oliviers du Domaine. »

LA TECHNIQUE

Le Domaine Leos est cultivé sans engrais ni pesticides. Les olives sont pressées au Moulin de Château Virant, à 50 kilomètres au Sud de l'Isle-sur-la-Sorgue. Afin de produire un fruité vert, l'opération est effectuée comme il se doit moins de 24 heures après la récolte. L'Huile H est une huile de première pression à froid, extraite sans adjonction de chaleur. Ce type de pressage permet de conserver les arômes et les éléments nutritifs de l'huile, l'inscrivant d'emblée parmi les plus grandes.

Le Moulin de Château Virant s'impose comme l'un des moulins français les plus performants, le seul à avoir obtenu le label « Entreprise du Patrimoine Vivant ». Sa propriétaire, Christine Cheylan (voir « la moulinière »), est la plus titrée des oléicultrices françaises. Bénéficiant de procédés exclusivement mécaniques, l'excellence de L'Huile H s'explique aussi par sa conservation parfaite (climatisée et sous azote) ainsi que par la finesse de sa filtration.

www.hdeleos.com

LUXURY PROPERTY

IMMOBILIER SAINT JEAN CAP FERRAT, VILLEFRANCHE SUR MER, SAINT TROPEZ, MONACO



MH
Property

MH PROPERTY AGENCE IMMOBILIÈRE DE PRESTIGE - CONCIERGERIE PRIVÉE

CONTACT@MH-PROPERTY.COM TEL: 0033 6 26 58 13 96

EDITIONS MIDI

UNE PROVENCE CONTEMPORAINE

MIDI, UNE PROVENCE CONTEMPORAINE

Architecte d'intérieur, diplômé de Penninghen, signant le design de nombreuses boutiques et vaisseaux amiraux internationaux de grandes Maisons de luxe, Jérémie du Chaffaut n'oublie jamais sa Provence natale. Issu d'une longue lignée de Haute-Provence datant du XVI^e siècle, l'œil aiguisé par ses parents antiquaires à leurs heures perdues, Jérémie du Chaffaut se forge une aptitude : Au beau, à cultiver. Au patrimoine, à conserver. Alors quand la décision d'acquérir une maison familiale à la Sainte-Baume, se conjugue à l'envie de l'habiller de meubles provençaux. Ils cherchent mais ne trouvent pas. Il ressent, avec sa femme, la nécessité de les créer, dans le respect des savoir-faire régionaux, soulignés par son écriture d'architecte. Un autre événement les incite à se lancer : la disparition après plusieurs générations d'un céramiste marseillais, labellisé entreprise du Patrimoine vivant. De ce constat, notre projet est né en 2019 d'une envie profonde de révéler dans une vision contemporaine les artisanats d'exception, de sublimer les traditions



Photos © Jérôme galland

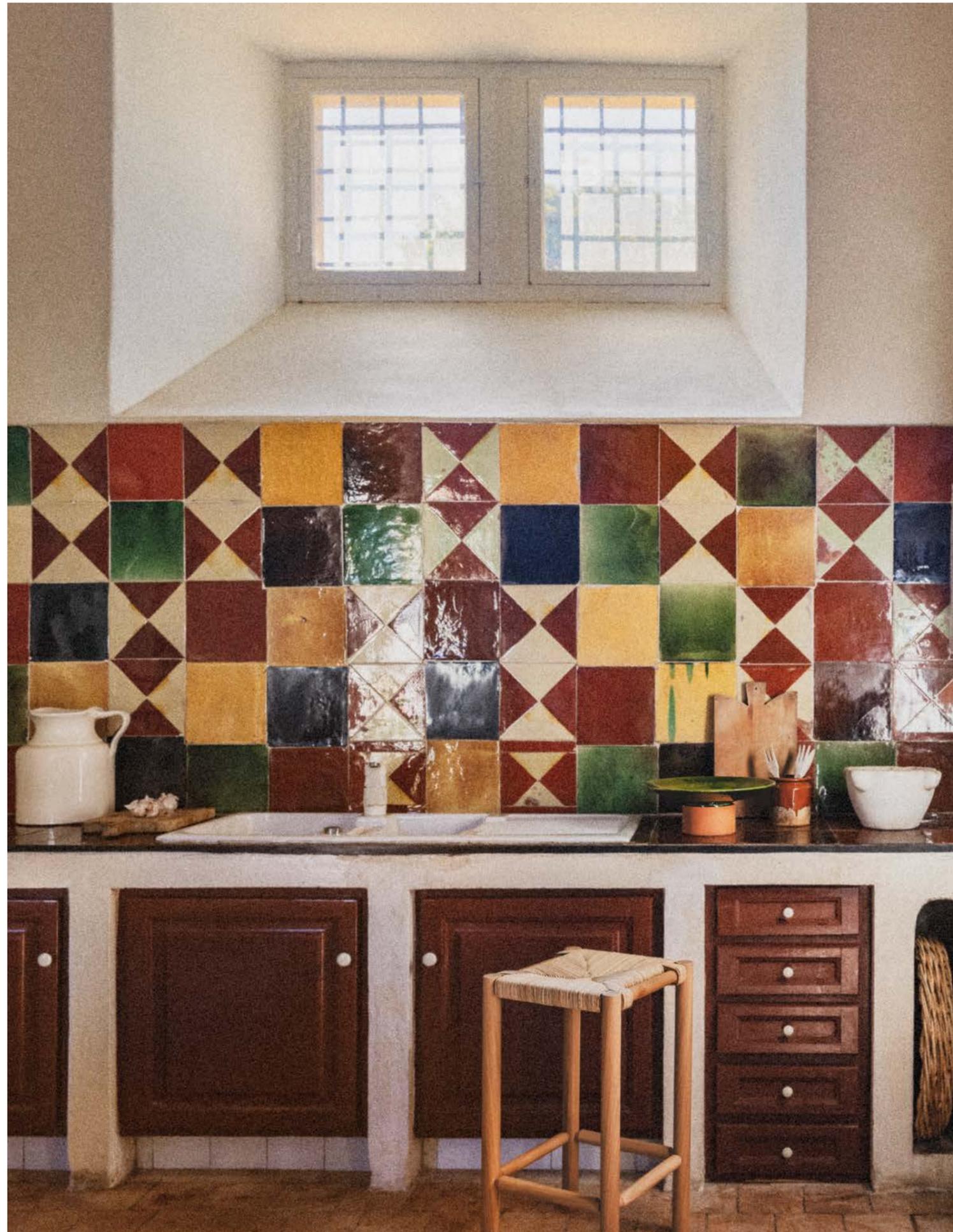


MIDI, À L'HEURE DES ARTISANS

Après un tour de Provence de plus d'un an, Jérémie du Chaffaut s'allie à de rares artisans, ayant l'envie de travailler de nouvelles formes, de pousser plus loin leur savoir-faire : un céramiste proche d'Aix-en-Provence, fils et petit fils de potier, magicien de la terre ou encore le dernier chaisier de Camargue, cinquième génération d'ébéniste. De ces associations, naissent des meubles et objets, faits de mains d'homme, dans les plus belles matières, dénués de superflu, dessinés avec radicalité, avec le souci du détail et de la perfection. Des pièces uniques narrant un autre luxe, plaçant l'homme au centre. Le Radassié – radassa en provençal signifie paresser, s'étire en une longue banquette de chêne, le Fautuei ou le Cadiero, affichent leurs assises de sagne, un jonc des bords du Rhône. Chacun est monté chevillé à la main. Quant aux céramiques, elles réinterprètent les usages d'autrefois. Le Bugadiero est un tian tourné à la main, le Counscienci rappelle les contenants transportant l'huile d'olive, aux nombreuses encoches laissant passer les cordes qui la retenaient aux ânes.

MIDI, À LA LUMIÈRE D'UNE DÉMARCHE DURABLE

Midi n'est pas qu'une maison d'édition. C'est une idée, celle de vouloir revisiter et réinventer les modes de fabrication ancestraux pour créer des expériences : un équilibre parfait entre folklore, savoir-faire d'excellence, innovation dans les formes et les motifs. Il ne s'agit pas d'éditer un meuble de plus, un objet de trop, mais de renouer avec l'artisanat, dans la sauvegarde et la transmission des savoir-faire. Toutes les matières matricielles viennent de la nature, de forêts de chêne en gestion durable ou des bords du Rhône pour la paille. Aujourd'hui on appelle cela de l'éco-conception mais je veux simplement revenir à ce que faisaient nos anciens. C'est juste du bon sens et après des décennies d'excès, cette démarche locale est en train de s'imposer dans de nombreux domaines : nourriture, habillement... MIDI est l'anti-meuble jetable, qui finit sur le trottoir quelques années après, car passé de mode ou cassé. Par exemple, tout meuble MIDI abîmé par quelques dents de chien ou..., je le répare. Un studio de création se destine aussi à des projets sur-mesure. Imaginer ensemble, autour d'une table est aussi intrinsèque à MIDI.



BAROMÈTRE NATIONAL DES PRIX DE L'IMMOBILIER

L'ANALYSE DE MEILLEURS AGENTS

Jusque-là, les prix étaient stables...

En octobre, la stabilisation des prix se confirme et les dix plus grandes villes de l'Hexagone poursuivent leur phase d'atterrissage (0%). Cependant, toutes ne suivent pas le même rythme. Certaines d'entre elles enregistrent même un léger soubresaut après le traditionnel tassement saisonnier de la rentrée, à l'image de Lille (+0,4%), Nantes (+0,4%) ou encore Strasbourg (+0,6%). Quant aux autres, dont Paris (-0,6%), Toulouse et Bordeaux (-0,7%), elles connaissent à l'inverse une pression baissière plus ou moins marquée dans laquelle la question de l'emploi et du pouvoir d'achat immobilier jouent un rôle de catalyseur en cette période d'incertitudes économiques liées à la pandémie de coronavirus.

C'est dans ce contexte de fragilité qu'est annoncé le nouveau confinement de la population française. Premier effet immédiat pour le marché immobilier : sa mise à l'arrêt. Cependant, pour l'ensemble des acteurs de la transaction immobilière (agences, notaires, banques, etc.), la situation n'est plus inédite. Tout le secteur est désormais bien mieux préparé et digitalisé pour poursuivre une certaine activité. Ainsi, le mois de novembre devrait voir uniquement la conclusion de projets déjà bien engagés.



Photos © Nicolas Olivier

Quel est l'impact de ce nouveau confinement ?

Le premier confinement a donné un coup d'arrêt à la fièvre immobilière des 5 dernières années, équilibrant le rapport de force entre acheteurs et vendeurs. La plupart des grandes agglomérations françaises dont la tension immobilière dépassait les 20% au début de l'année atteignent à l'heure actuelle un ratio proche d'un acheteur pour un vendeur. Il y a encore quelques semaines, ce rééquilibrage laissait penser que les prix de l'immobilier étaient en voie de stabilisation. Ce scénario semble aujourd'hui s'éloigner, car ce nouveau confinement ne peut qu'amplifier la fragilisation de la demande.

En effet, même si l'objectif affiché par le gouvernement est de préserver notre économie avec un confinement moins strict qu'au printemps, la situation économique du pays ne peut que s'aggraver. Le bout du tunnel s'éloigne encore plus pour des entreprises à la santé fragile et leurs salariés. Ainsi, une nouvelle hausse du chômage semble inévitable, en dépit des mesures prises.

Les banques, quant à elles, continuaient jusqu'ici leur rôle de financeur en proposant des taux d'intérêts très bas. Une incertitude demeure désormais sur leur politique d'octroi de crédit, compte-tenu du contexte et de l'impact de ce nouveau confinement sur la solvabilité des ménages. Le resserrement des conditions d'octroi de crédits vers les meilleurs profils risque donc d'être exacerbé, impactant directement la demande.



Au-delà de la possibilité des ménages à rentrer sur le marché, c'est désormais la volonté qui risque de leur manquer. En effet, la défiance des ménages alimentée par ce rebond de l'épidémie ne fait que repousser des projets qui les engagent sur le long-terme. Et pour les plus confiants, la lassitude pourrait les amener à attendre des jours meilleurs pour envisager un projet immobilier.

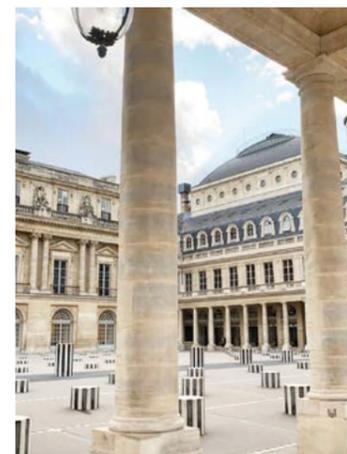
Compte tenu de ces éléments et à l'inverse de l'effervescence immobilière des mois de mai et juin, la sortie de ce nouveau confinement ne devrait pas connaître de rebond spectaculaire tant sur les volumes que sur les prix. D'autant plus que la saisonnalité risque de faire défaut : contrairement au printemps, la fin de l'année n'est pas une période où les ménages se pressent de finaliser un projet immobilier.

Et à plus long-terme ?

Meilleurs Agents annonçait en septembre l'entrée dans une nouvelle ère avec une stabilisation des prix de l'ordre de -1% au national. Cette prévision se basait sur une hypothèse d'absence de nouveau confinement ou d'application de restrictions fortes. La situation actuelle amène à réévaluer ces prévisions. A date, les nombreuses incertitudes qui demeurent (durée de la crise, maintien du niveau de l'activité, 3ème vague) ne permettent pas de chiffrer précisément l'impact pour le marché immobilier. Pour autant, Meilleurs Agents estime que loin d'une stabilisation, c'est bien une phase de repli qui attend le marché immobilier.

INTERVIEW IMMO

NICOLAS RIVORY GESTION DE PATRIMOINE PARIS



© photos Ines Chatel

-Quel est votre métier ?

Nous sommes conseil en gestion de patrimoine pour les particuliers et les entreprises.

-Pourriez-vous nous expliquer votre activité ?

Nous proposons à notre clientèle différentes solutions pour optimiser leur patrimoine.

Nous intervenons sur tous les éléments du patrimoine : les biens immobiliers, les liquidités, tout en prenant en compte les aspirations de notre clientèle, leurs souhaits, leurs projets mais également leur fiscalité.

-Depuis quand l'exercez-vous et pour quelle raison ?

Personnellement j'exerce ce métier depuis septembre 1987. A cette époque peu de français faisaient appel à un conseiller en gestion de patrimoine, c'était un nouveau marché. Aujourd'hui encore, peu de particuliers savent qu'il existe objectivement de meilleures solutions en dehors des réseaux bancaires classiques.

-Sur quels secteurs exercez-vous ?

A l'instar de la grande majorité de nos confrères, nous intervenons dans différents domaines tels que l'assurance-vie, l'immobilier défiscalisant ou non, les SCPI...

Mais nous offrons également des solutions dont nous avons la quasi-exclusivité dans les domaines de l'énergie renouvelable, de la gestion hôtelière et depuis cette année nous proposons à nos clients d'investir dans un nouveau dispositif d'EHPAD à domicile.

-Les demandes de vos clients ont-elles changé ou sont-elles toujours les mêmes ?

Aujourd'hui les solutions classiques rémunèrent de moins en moins les épargnants :

* le Livret A rapporte 0,5%

* le Livret pour le Développement Durable est à 0,5%

* l'assurance-vie varie de 0,5% à 3% des moins bons aux meilleurs contrats...

Nos clients nous demandent donc de nous démarquer et de trouver de nouvelles solutions plus rémunératrices, sans pour autant s'exposer aux aléas des marchés boursiers.

Aujourd'hui, grâce aux secteurs de l'énergie renouvelable, et de la santé des séniors, nos clients enregistrent des gains variant de 6% à plus de 8% dans un cadre de risques maîtrisés.

-Le service sur mesure est-il l'avenir dans cette activité auprès d'une certaine clientèle ?

A profils patrimoniaux comparables, il est difficile d'apporter objectivement la même solution patrimoniale à Pierre, Paul ou à Jacques.

C'est d'ailleurs le point faible des grands réseaux bancaires, car toutes les solutions qu'ils proposent sont labélisées aux couleurs de leurs enseignes respectives. Quel que soit le réseau, votre banquier ne peut vous proposer uniquement que les solutions de son établissement, or ce dernier n'est pas forcément le mieux placé dans tous les domaines...

Nous, nous pouvons travailler avec tous les établissements présents sur le marché européen, choisir leurs meilleurs produits et les moduler entre eux.

-A qui s'adresse votre activité ?

Notre clientèle est essentiellement constituée de particuliers ayant au-moins un petit capital (10.000 €) ou une capacité d'épargne mensuelle très accessible (500 €).

Mais beaucoup de PME, voire TPME, font également appel à nos services

-Cette activité évolue depuis quelques années pouvez-vous nous en dire plus ?

Comme beaucoup d'autres, notre activité vit avec les avantages et les inconvénients d'internet et des réseaux sociaux.

Certains clients en effet bénéficient déjà de certaines informations recueillies sur le net, mais parfois leurs interprétations ou compréhensions les conduisent à commettre des erreurs... parfois sans trop de conséquences, mais lorsque l'erreur touche la fiscalité, ou pire, entraîne une perte irrémédiable d'argent, le mal est fait.

Même si la santé est ce que nous avons de plus précieux, gérer soi-même son épargne, sans faire appel à un conseil compétent et indépendant, cela équivaut à une certaine automédication financière... avec les conséquences qui vont avec.

-Pouvez-vous nous donner les raisons pour lesquelles nous devons vous solliciter ?

Déjà, le fait de nous interroger ne constitue en aucun cas un engagement : nous prenons note de ce que recherche et souhaite la personne qui nous sollicite... nous consultons nos partenaires usuels (notaires, avocats fiscalistes, experts comptable, banquiers, assureurs, promoteurs...) et nous élaborons une solution globale qui devra s'approcher le mieux possible de l'objectif de notre futur client, que nous lui soumettrons, et que nous ajustons conjointement avec lui.

-Pour finir cette interview quels atouts faut-il pour être professionnel dans ce métier ?

En premier, une grande faculté d'écoute. Ensuite bénéficier d'une indépendance et d'une objectivité totale, en opposition aux réseaux bancaires qui ont des objectifs commerciaux par produit...

INTERVIEW IMMO

CHRISTOPHE PERUCCA AGENT GÉNÉRAL D'ASSURANCE ARLES



-Quel est votre métier?

Agent général d'assurance

-Pourriez-vous nous expliquer votre activité?

Mon activité s'articule autour de trois grands pôles :

- 1) Assurer les biens mobiliers (voitures, flottes de véhicules,...) et immobiliers (habitations, locaux,...) ainsi que des activités professionnelles
- 2) Protéger les personnes contre les accidents de la vie (santé, prévoyance,...)
- 3) Accompagner mes clients pour la constitution d'une épargne (assurance vie) ou d'un complément retraite déductible fiscalement (PER,...)

-Depuis quand l'exercez-vous et pour quelle raison?

Depuis 15 ans.

Le métier d'agent m'est venu naturellement à 40 ans après une première carrière dans le secteur pharmaceutique.

Il aurait été dommage de ne pas poursuivre cette belle aventure familiale puisque l'agence a été créée en 1918 par mon arrière-arrière grand père.

Les enfants de nos assurés reproduisent à leur façon cet esprit de famille en s'assurant chez nous.

-Sur quelles régions exercez-vous?

Principalement sur la commune d'Arles, la vallée des Baux et les Alpilles mais nous avons aussi des clients dans toute la France.

-Le service sur mesure est-il l'avenir dans cette activité auprès d'une certaine clientèle?

Oui car les assurés ont de plus en plus besoin que l'on s'occupe d'eux de manière individuelle et personnalisée.

Bien observer l'environnement du client, son cadre de vie permet de créer un climat de sympathie et de convivialité et d'appréhender au mieux les besoins du client.



-Quels services proposez-vous aux personnes qui vendent ou achètent un bien?

Nous pouvons intervenir à 2 niveaux : dans l'assurance du bien à proprement dit mais aussi dans l'assurance du prêt qu'ils peuvent contracter auprès d'un établissement financier.

Nous essayons de proposer systématiquement une visite sur place pour que le contrat d'assurance couvre au mieux toutes les spécificités du bien.

-Arles est la deuxième ville de France en ce qui concerne les locations saisonnières, que pouvez vous conseiller à ces propriétaires qui veulent investir dans ce domaine?

En tant qu'Arlésien je trouve fantastique cet engouement pour notre ville qui est tellement belle, surprenante et captivante.

L'activité de chambres d'hôtes et de location saisonnière se développe depuis quelques années et nous apportons des réponses spécifiques afin de garantir au mieux cette activité.

-Pour quels services vos clients vous sollicitent le plus leurs demandes ont-elles changé?

Nous travaillons de plus en plus dans l'urgence et nos clients ou prospects nous appellent souvent au dernier moment pour assurer une maison ou une voiture.

Il faut donc être disponible et réactif.

-La population d'Arles a changé, avez vous vu une évolution dans les nationalités qui s'installent sur la région?

Oui depuis quelques années il y a une clientèle étrangère de plus en plus présente.

Cela se traduit par l'achat de résidences principales ou secondaires.

Je crois qu'il est important pour eux de savoir qu'il y a quelqu'un sur place qui gèrera leur dossier en cas de sinistre.

-Pour finir cette interview quels atouts faut-il pour être professionnel dans ce métier ?

C'est un métier où la relation de confiance est primordiale: il faut être à l'écoute, bienveillant, disponible.

Mon travail est également de parfaitement couvrir les besoins des clients pour préserver leur intérêt, en particulier en cas de sinistre.

Mais il faut savoir rester calme et patient, et connaître parfaitement ses produits.

AVIVA 69 rue du 4 septembre, 13200 ARLES
www.agences.aviva.fr Tel 04 90 96 00 08

INTERVIEW IMMO

JOYS MASON DIRECTRICE D'AGENCE IMMOBILIÈRE EYGALIÈRES & ST SATURNIN LES APT



Joy



Florence



Stéphane

-Combien d'agences avez vous ?

Nous sommes trois : Florence Marie, Stéphane Coeuille et moi-même Joy Mason
J'ai 2 agences - Eygalières et St-Saturnin-les-Apt

-Quel est votre métier ?

Je suis Directrice (négociatrice en immobilier)

-Depuis quand exercez-vous cette activité et pour quelle raison?

J'exerce ce métier depuis 2009 - j'ai un Master en Marketing et Communication, j'ai travaillé pour, entre autre, Reynolds Tobacco et Dupont de Nemours à Genève pendant 20 ans. J'ai démarré cette activité pensant que cela me permettrait de communiquer et développer une relationnelle avec mes clients et aussi j'adore les belles maisons et après mon expérience à Genève en marketing, j'ai aussi eu une carrière dans le design intérieur.

-Sur quels secteurs exercez-vous, pour quelle raison avez-vous choisi ces régions?

Nous sommes présents sur le Luberon et Les Alpilles. J'ai choisi à cause du climat et aussi parce que le plupart de nos clients achètent un rêve - maison de vacances. Nous avons un marché moins dynamique (pas d'urgence) mais en général sans l'intervention des banques ce qui réduit le risque de ne pas aller au bout des ventes.

-L'immobilier est un secteur d'activité qui évolue beaucoup qu'en pensez vous?

Effectivement l'immobilier évolue surtout depuis les problèmes sanitaires: a savoir nous avons maintenant plus de Parisiens, d'Alsaciens, Lyonnais ... 50% de la clientèle reste étrangère. En effet en 2009 lorsque j'ai démarré il y avait 70% d'étrangers: Belges en premier plan, Suisses, Anglais etc... Maintenant des français qui habitent les grands villes veulent aussi une maison dans un endroit moins peuplé et avec le soleil et surtout de la verdure et de la joie de vivre... Très important pour le moral. L'investissement dans la pierre devient aussi un moyen plus sûr que d'investir dans le secteur banque, bourse etc...

-Les demandes de vos clients ont elles changé ou sont elles toujours les mêmes?

Les demandes ont aussi un peu changé à savoir que les clients d'aujourd'hui veulent du terrain, ne pas être trop proches de leurs voisins.

-Le service sur mesure est il l'avenir dans cette activité auprès d'une certaine clientèle?

Le Service sur mesure est devenu un Must de l'immobilier car avec nos possibilités de mouvement restreintes, il est primordial que nous prenions chaque demande séparément et que nous envisagions différentes mesures pour mener à bien la vente.

-Vos clients sont de quelles nationalités est ce que vous voyez une nouvelle clientèle arriver dans la région ?

Nos clients sont essentiellement Français, suivi par Belges, Luxembourgeois, Suisse, Allemand.

-Le prix du mètre carré augmente cela change t il quelque chose dans le choix de vos acquéreurs?

Nos prix sont pour l'instant stables ... la question pour moi n'est pas d'actualité dans nos régions.

-Pour finir cette interview quels atouts faut il pour être professionnel dans ce métier ?

Pour être professionnel dans ce métier mis à part la technicité qui est quand même complexe, il faut avoir beaucoup de patience, une aisance dans le relationnel/communication, un professionnalisme sans reproche, une méthodologie, connaissance des langues étrangères, et pour finir de l'empathie (très important) car l'achat d'une maison est un beau moment mais aussi très stressant.

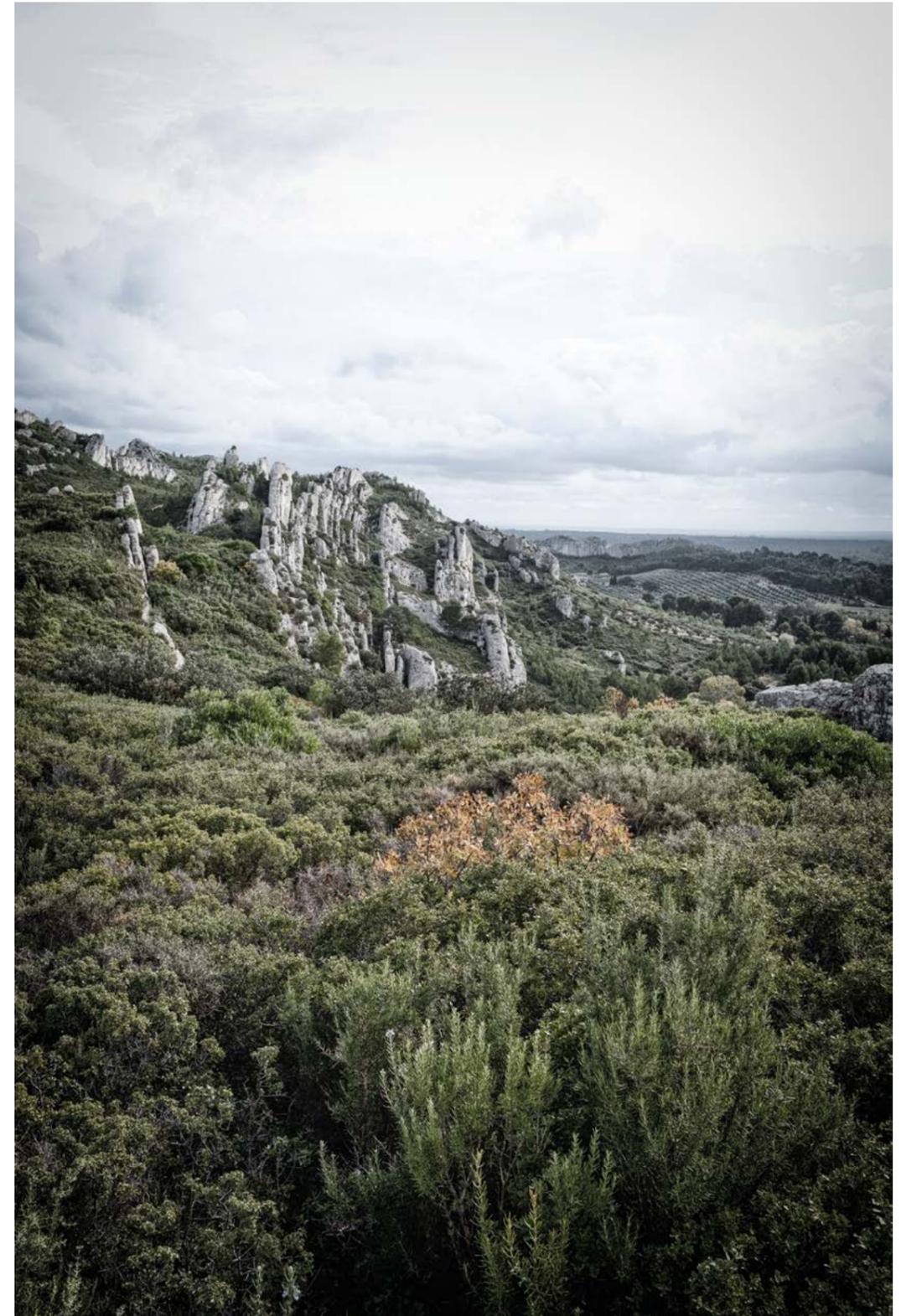


Photo © Nicolas Olivier

INTERVIEW IMMO

BÉNÉDICTE MARCHAL DIRECTRICE D'AGENCE IMMOBILIÈRE BIARRITZ



-Pourriez vous nous décrire votre activité, et les raisons de ce choix ?

Notre métier est essentiellement tourné vers l'humain, il faut savoir être à l'écoute, comprendre les besoins que ce soit face à un acquéreur ou un vendeur.

Il faut avoir une excellente capacité de compréhension et d'anticipation du marché immobilier local, parfois complexe, en constante évolution sur un secteur sous tension.

C'est un métier riche de rencontres humaines et architecturales, ou l'histoire locale a sa place.

-Depuis combien de temps avez vous repris l'agence Sotheby's à Biarritz ?

L'agence a été créée il y a près de 30 ans par Patricia Biondi, et j'ai pris la relève il y a presque 2 ans.

-Combien êtes vous à travailler dans l'agence ?

L'équipe de Sotheby's Int. Realty se compose à ce jour de 6 personnes, très complémentaires, et très solidaires. Il est plaisant, mais aussi très enrichissant de travailler en équipe, dans une structure à taille humaine et très dynamique.

-L'immobilier est un secteur d'activité qui évolue qu'en pensez vous?

L'immobilier évolue constamment. Nous sommes sur un secteur de plus en plus prisé pour sa qualité de vie, d'environnement, son authenticité, sa gastronomie.

En terme d'investissement, c'est une valeur sûre. L'engouement pour la côte basque est tel que les prix de l'immobilier ont fortement augmenté ces dernières années.

L'agent immobilier aujourd'hui est un professionnel qui se doit de connaître les lois, les règles d'urbanismes, la fiscalité. Il doit avoir une excellente connaissance du territoire et du marché local. Nous avons un rôle de conseil, et d'accompagnement avec toujours un très haut niveau d'exigence.

Biarritz
Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



© photos Nicolas Olivier

-Les demandes de vos clients ont elles changé ou sont elles toujours les mêmes?

Les demandes portent toujours principalement sur de l'ultra centre-ville, de la vue océan ou montagnes, ville ou campagne, mais toujours dans un environnement très qualitatif. Les demandes sont plus importantes aujourd'hui sur des résidences principales, avec la possibilité de télétravailler de certains clients, qui leur permet d'envisager de vivre à plein temps sur leur lieu de villégiature. La demande sur les biens très haut de gamme est aussi en constante évolution.

-Le service sur mesure est il l'avenir dans cette activité auprès d'une certaine clientèle?

Le service sur mesure est pratiqué chez Sotheby's Int. Realty depuis toujours. Le temps de nos clients est précieux. Nous nous devons de les accompagner dans l'efficacité et la pertinence des biens que nous leur présentons. Ce qui passe par une écoute et une compréhension des besoins de chacun.

-Vos clients sont de quelles nationalités est ce que vous voyez une nouvelle clientèle arriver dans la région ?

Notre clientèle est principalement française et européenne à laquelle s'ajoute la communauté des expatriés. Nous observons un retour de la clientèle russe. Mais il est évident que la période que nous vivons et les confinements engendrent un report des investissements étrangers.

-Le prix du mètre carré augmente cela change t il quelque chose dans le choix de vos acquéreurs?

L'augmentation des prix contraint certains de nos acquéreurs à revoir leurs critères géographiques en s'éloignant un peu plus de la côte, ou opter pour une plus petite surface en ultra centre.

Mais pour la majorité, le projet reste inchangé.

-Pour finir cette interview quels atouts faut il pour être professionnel dans ce métier ?

La passion, l'exigence et la pugnacité !

4 avenue de la Reine Victoria - BIARRITZ
www.biarritzsothebysrealty.com Tel - 05 59 22 04 22

INTERVIEW IMMO

CAROLINE ZEIGER DIRECTRICE CONCIERGERIE DE L'IMMOBILIER MAUSSANES LES ALPILLES & PARIS



Quel est votre métier et depuis quand l'exercez-vous ?

Nous sommes la Première Conciergerie de l'Immobilier et nous regroupons 6 métiers au sein d'une même entreprise : Transaction, Chasse Immobilière, Location saisonnière, Gestion locative, Travaux, Entretien de propriétés.

-Avez vous plusieurs agences ?

Nous avons deux agences, une en Provence et une à Paris.

-Quels services proposez-vous ?

Nous proposons tous les métiers cités plus haut:

- Transactions : vendre chaque bien en cohérence avec le projet de vie de nos clients et au meilleur prix.

- Chasse Immobilière : trouver le bien idéal sans chercher, nos clients nous confient leur cahier des charges, et un ambassadeur dédié s'occupe pleinement de lui, pré-visite tous les biens, point hebdomadaire... jusqu'à la signature définitive.

- Location saisonnière (uniquement en Provence) : mise en location de propriétés, shooting photos, gestion des plannings, partenariat avec des agences locales, européennes ou internationales, gestion administrative et règlements.

- Entretien de propriétés à l'année : entretien régulier suivant la fréquence choisie et pendant les semaines en location saisonnière: accueil vacanciers, mise en place, ménage régulier et de sortie, location et blanchisserie du linge de maison avec les serviettes de piscine, entretien jardin et piscine.

- Gestion locative (uniquement Paris) : commercialisation, recherche du locataire, gestion des loyers / révision, démarches administratives, ce service permet aux propriétaires de rentabiliser son patrimoine, sans avoir à se soucier des obligations légales et réglementaires.

- Travaux : rénovation, aménagement, nous accompagnons nos clients dans leurs projets et faisons le lien entre les différentes sociétés amenées à se déplacer.

-Les demandes de vos clients ont elles changé ou sont elles toujours les mêmes?

Elles évoluent tous les jours et notre histoire traduit de cette évolution. Initialement, le métier était la chasse immobilière puis les besoins de nos clients se sont étoffés et notre offre aussi. Notre métier demande réactivité et professionnalisme. Un besoin, une solution !

-Le service sur mesure est-il l'avenir dans cette activité auprès d'une certaine clientèle?

Oui complètement. Notre métier, c'est de l'humain au quotidien, avec un perpétuel dévouement et une implication pour nos clients qui passent par la disponibilité, la rigueur, la réactivité et l'écoute. Nous partageons des projets de vie avec nos clients et nous devons d'être à la hauteur des enjeux. Nous attribuons souvent notre métier à de l'artisanat car nous sommes une entreprise familiale indépendante. Nous prenons le temps de les écouter, de les conseiller et d'apporter une réponse unique à chaque projet.

-A qui s'adresse votre activité aux professionnels ou aux particuliers ?

Professionnels ou particuliers, nos services s'adaptent à toute cible.

-Pouvez -vous nous donner les raisons pour laquelle nous devons vous solliciter ?

Nous proposons un service sur mesure pour répondre à toutes les problématiques immobilières.

Il y a une vraie complémentarité des compétences et des métiers permettant de répondre à tous les besoins immobiliers. Nous offrons à nos clients la possibilité d'avoir une seule et unique référence immobilière lorsqu'il s'agit d'un projet ou d'un conseil. Notre approche s'inscrit sur la longueur et nous souhaitons revoir nos clients dans 10, 15, 20 ans ! Et c'est d'ailleurs le cas aujourd'hui. Nous accompagnons des clients depuis les débuts de la Conciergerie en 2011. Une raison supplémentaire est la confiance, nos clients sont nos meilleurs ambassadeurs en recommandant nos services. Pour parfaire notre offre, nous sommes également entourés d'un réseau d'experts (syndicat, courtiers, notaires...) pour permettre de débloquer tout type de situation !

-De quelle nationalité ou de région sont vos clients? Avez -vous ressenti un changement depuis peu ?

Notre clientèle est internationale. Nos agences sont situées dans des zones géographiques très attractives, avec la région PACA qui redouble d'efforts et d'investissement pour promouvoir la destination et Paris, sera toujours Paris : ville d'investisseurs, d'opportunités professionnelles ou pour y vivre. L'année 2020 reste particulière, avec une clientèle à majorité française.

-Pour finir cette interview quelles qualités faut-il pour être professionnel dans ce métier ?

Ecoute, Réactivité, Conseils et Accompagnement.



MY HOME CONNEXION - PARIS 110 Boulevard Malesherbes 75017 PARIS

Tel : +33 (0) 1 75 57 25 28

MY HOME CONNEXION - PROVENCE 38 Avenue de la Vallée des Baux 13520 MAUSSANE-LES-ALPILLES

Tel : + 33 (0) 4 70 90 05 25

INTERVIEW IMMO

HELENE NOGUERA AGENT IMMOBILIER ST-JEAN-CAP-FERRAT

-Pourriez vous nous expliquer votre activité?

Oui bien sur, nous sommes une agence immobilière, tout ce qu'il y a de plus classique, vente et location saisonnière et nous développons en plus pour chacun de nos clients, un service de conciergerie privée. Dans une même structure nous avons MH Property, qui est notre branche « Immobilier » et nous avons MH Services, qui est notre branche « Conciergerie ». L'Immobilier regroupe les métiers de location, location saisonnière et vente de biens. La Conciergerie consiste à fournir à chaque client le service qu'il souhaite (voiture, chauffeur, chef à domicile, etc...)

-Depuis quand l'exercez-vous et pour quelle raison?

A titre personnel j'exerce ce métier depuis plus de 20 ans, et depuis 5 ans au sein de cette structure, avec mon associé, qui n'est autre que mon fils Marius. Aujourd'hui nous avons de grands projets de développement (recrutement, publicité, marketing digital...), dans le but de fournir nos services sur le plus grand territoire possible et surtout faire profiter à tous nos clients de notre expérience et notre savoir faire.

-Sur quelle région exercez-vous?

Nous exerçons principalement sur Saint-Jean-Cap-Ferrat et ses environs, mais surtout ou les clients le désirent... Nous pouvons être amené à faire une location au Maroc ou à St Barth et vendre un appartement à Paris. Notre force est que nous avons la possibilité de nous déplacer au gré des clients.

-Votre agence Propose-t-elle de la vente et de location saisonnière?

Oui nous regroupons la vente et la location dans notre structure. Car tout simplement, nous partons du principe que chaque client qui loue une maison, peut être un potentiel acheteur l'année d'après.

-Avez vous un service conciergerie?

Oui effectivement, cela nous paraît indissociable à notre métier. Ce qui fait notre différence, ce n'est pas uniquement les biens que nous proposons, c'est notre service de suivi personnalisé pour chaque personne pour répondre au mieux au projet engagé.

-Les demandes de vos clients ont elles changé ou sont elles toujours les mêmes?

Nous pouvons dire que les clients sont désormais plus exigeants et connaissent de mieux en mieux les marchés.

-Le service sur mesure est il l'avenir dans cette activité, auprès d'une certaine clientèle?

Ce service est indispensable pour faire la différence. C'est un métier de plus en plus concurrentiel, et tout le monde peut faire de l'immobilier aujourd'hui. C'est notre service et notre manière d'aborder chaque client qui font notre image de marque.

-Cette activité évolue depuis quelques années pouvez vous nous en dire plus?

C'est une activité qui est en constante évolution. Pour commencer, il y a une très forte concurrence de nos jours, qu'il n'y avait pas il y a 10 ans. Ensuite ce métier est devenu quasiment entièrement digital, un agent immobilier n'a plus besoin d'avoir une agence pignon sur rue. Il suffit juste d'un téléphone portable et d'un ordinateur. Le plus dur à acquérir de nos jours, c'est le relationnel, un carnet d'adresse fournit est un gage de réussite dans ce métier.

-De quelle nationalité est votre clientèle, a-t-elle changé?

Nos clients sont de toute nationalité, une grosse partie vient toujours des pays de l'Europe de l'Est.

-Pour finir cette interview quels atouts faut-il pour être professionnel dans ce métier ?

Comme nous le disions dans la question précédente, une personne ayant un bon relationnel peut aisément exercer ce métier tout en maîtrisant, bien sur, le juridique. Ce n'est pas un métier facile tous les jours, on peut être au top pendant un temps, et le lendemain, au plus bas. Ce qui compte aussi, c'est avoir une persévérance, de ne pas lâcher ce qui est entrepris, c'est la que la différence sera la plus visible.

Après bien sur il y a une grosse partie d'organisation et de rigueur, mais c'est comme ça partout, dans chaque activité.



Photo © Nicolas Olivier

JOYS OF PROVENCE PROPRIÉTÉ MÉNERBES



LA PROPRIÉTÉ

En position dominante, à quelques minutes de Ménerbes, magnifique propriété de caractère – La maison entièrement revêtue de pierre sèche présente une surface utile d'environ 540 m² développée sur 3 niveaux, dans un beau parc paysager de 2,8 Ha avec piscine en forme libre.

Maison Principale

-Rez-de-Chaussée : une cuisine de 74 M2 avec coin repas et baies vitrées donnant sur la nature, un espace bar de réception de 25 m², salle à manger de 30 m² avec cheminée, salon /bibliothèque de 28 m², spacieux salon de 61 m², un patio, salle de cinéma de 52 m², un coin nuit de plain-pied avec 2 chambres et une salle de bain.

-Rez-de-jardin : 2 chambres d'une surface de 18 et 20 m², salles de bain/eau privatives, une lingerie de 9 m², vestiaire fermé

-1er Etage : Suite parentale de 67 m² avec salle de bain, espace bureau, une seconde chambre en-suite avec salle d'eau

Logement du Gardien

CONFORT :

Climatisation réversible, chauffage au sol, alarme avec 9 caméras reliées par télésurveillance, portail automatique/visiophone, arrosage automatique, éclairage extérieur.

Ménerbes est l'un des plus réputés villages perchés du Luberon. Ses visiteurs profitent de son charme unique, et ils peuvent aussi déguster les vins de l'appellation « Luberon » et des produits de son terroir.

Le village était autrefois protégé par des remparts dont il reste les vestiges de tours rondes, deux portes fortifiées et le beffroi surmonté de son campanile, aujourd'hui la Tour de l'Horloge.

www.joys-of-provence.com

Tél : +33 (0)4 86 69 50 05
Mobile : +33 (0)6 16 70 85 82

VISITE PRIVÉE IMMO

BIARRITZ SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY



Face au Lac, en première ligne, cette magnifique villa d'architecte construite en 1998 dans un style basco-landais profite d'un environnement enchanteur. Ses propriétaires ont su donner une âme aux lieux. Les matériaux ont été sélectionnés avec soin (tomettes, céramiques tunisiennes et sévillanes, portes en chêne massif, etc.) Inspirée et inspirante, la villa est pensée pour accueillir famille et amis dans la convivialité. Parcelle de 2180m², 5 chambres, 2 garages.



VENTE



Biarritz
Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

4 avenue de la Reine Victoria 64200 Biarritz
biarritzsothebysrealty.com - 0033 5 59 22 04 22

ANNONCES IMMO

BIARRITZ SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY VENTE



Saint-Jean-de-Luz - A quelques minutes des plages nichée au fond d'une impasse, sur un terrain paysager, belle maison contemporaine de 220 m² aux prestations de qualité, composée au rez de chaussée d'un vaste salon avec cheminée ouvrant sur terrasse exposée plein sud et piscine chauffée, d'une cuisine équipée avec coin repas donnant sur autre terrasse, d'une suite parentale, à l'étage, une chambre bureau, trois chambres, une salle d'eau. Cave, cellier. Domotique, Clim réversible. Une villa chaleureuse et accueillante, à quelques minutes des plages et du centre ville de Saint-Jean-de-Luz.

Prix : 1 650 000€ - Ref BI1-1364 - Tel 0033 5 59 22 04 22

Biarritz
Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



Biarritz - Quartier Impérial Dominant les jardins de l'Hôtel du Palais et l'océan, dans une prestigieuse résidence bourgeoise avec ascenseur, cet appartement 3 pièces d'environ 100m² vous séduira par son élégance, sa décoration raffinée, sa luminosité et ses extérieurs. Il se compose d'un beau séjour ouvrant sur balcon, 2 chambres avec balcon, une cuisine avec balcon, deux salles d'eau. Un parking en sous-sol et une cave complètent ce bien de prestige. Exclusivité.

Prix : nous consulter - Ref BI1-1391 - Tel 0033 5 59 22 04 22

Biarritz
Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



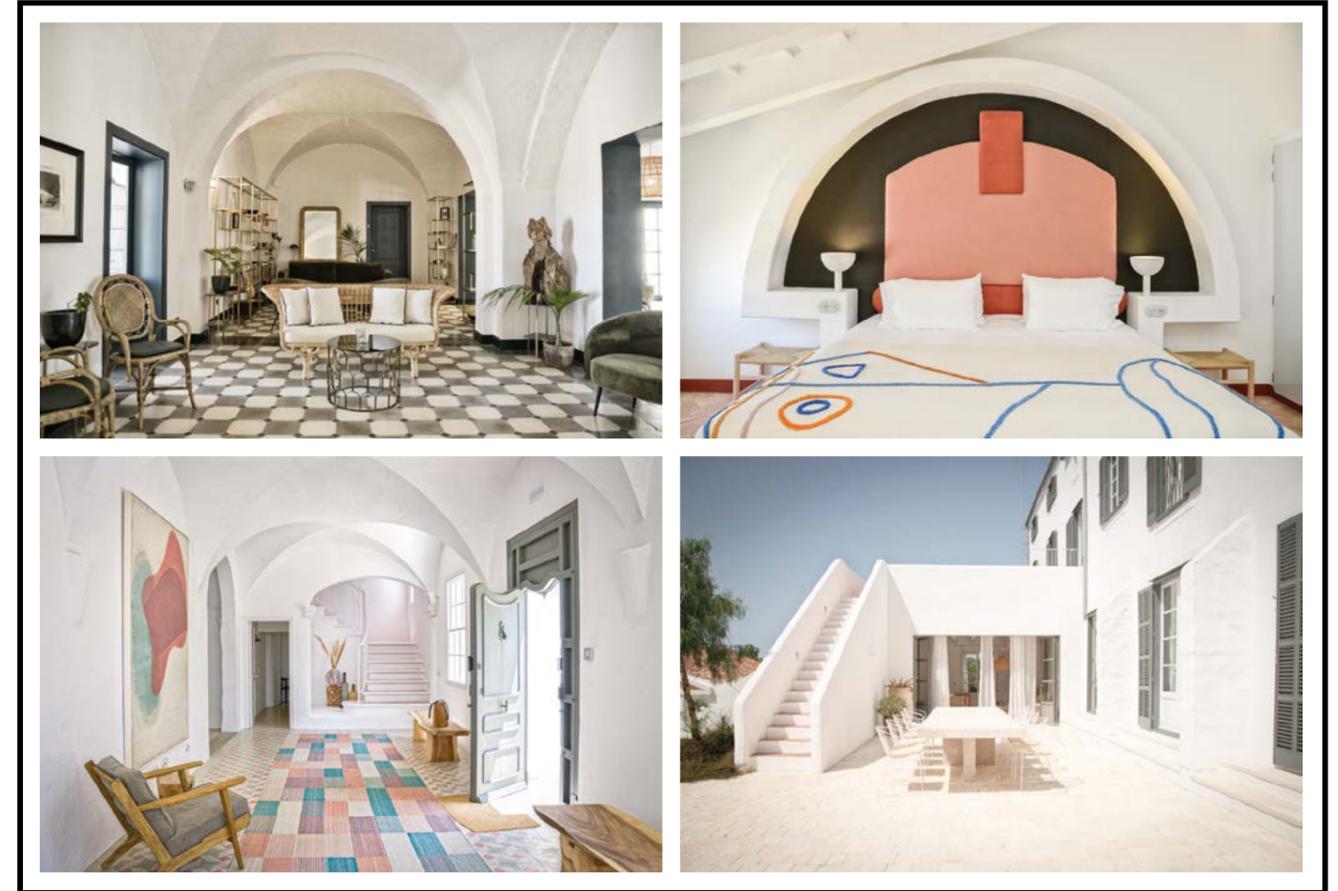
Anglet - Aux portes de Biarritz A 5mn des plages et du centre de Biarritz dans une belle propriété 1900, au cœur d'un superbe parc paysager, cet appartement d'environ 112m² s'ouvrent sur d'agréables terrasses. Entièrement rénové avec beaucoup de charme et de cachet, il bénéficie de grands volumes et de belles hauteurs sous plafond, et a conservé de beaux éléments d'époque, planchers, boiseries, carreaux de ciment... Grande Cave, garage et studio indépendant.

Prix : 660 000€ - Ref BI1-1421 - Tel 0033 5 59 22 04 22

Biarritz
Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

PHOTOGRAPHE PROFESSIONNEL

NICOLAS OLIVIER



SHOOTING PHOTO :
PROPRIÉTÉS - DECORATION - ARCHITECTURE - IMMOBILIER - CORPORATE

00 33 6 40 79 46 11
WWW.MADAMEPRESSE.COM



MY HOME CONNEXION
PROPRIÉTÉ LES ALPILLES



Photos © AtyPictures

LA PROPRIÉTÉ

A Saint-Rémy-de-Provence, à seulement 10 minutes en voiture du centre du village, My Home Connexion vous propose en exclusivité, une propriété, ou plutôt un refuge discret et authentique pour les vacances. Un environnement calme, sans vis-à-vis, avec pour seuls voisins : la chaîne des Alpilles. La visite commence par l'intérieur, à la décoration sobre, élégante, chaleureuse. Sur deux niveaux, la maison pour 8 personnes se compose de 4 chambres avec chacune une salle d'eau ou bains, un salon enveloppé d'une belle lumière naturelle grâce aux grandes baies vitrées, une salle à manger et la cuisine. Plusieurs terrasses fleurissent dans le jardin, toutes donnent une vue immédiate sur les Alpilles et permettent d'apprécier la puissance de cette nature. Et pour profiter pleinement du cadre majestueux et unique, la piscine entourée de bains de soleil se fond dans ce décor. Une parenthèse enchantée à réserver de juin à septembre et pendant les fêtes de fin d'année.



MH PROPERTY
PROPRIÉTÉ SAINT-JEAN-CAP-FERRAT



LA PROPRIETE

Superbe villa moderne entièrement rénovée avec beaucoup de goût et une décoration raffinée. Localisée à deux pas de la fameuse plage de La Paloma et proche du village de Saint-Jean-Cap-Ferrat, le tout avec une vue impressionnante. Elle se compose de 5 chambres, 5 salles de bain, d'une très belle piscine, d'un sauna et d'un jacuzzi. A 2 mn de la mer et à 25 mn de l'aéroport, cette villa est idéale pour vos vacances d'été à la location.



VISITE PRIVÉE IMMO

MAISON ES BEC D'AGUILA MINORQUE



La sublime maison ES BEC est une ancienne Finca de 1000 mètres carrés, elle dispose de onze chambres ainsi que d'une chambre supplémentaire pour six enfants, chacune avec sa propre salle de bains. Chaque chambre varie en taille, allant de 17m² à 30m², équipée d'un lit double king size et d'une salle de bains privée ou d'une salle de douche. Pour votre séjour tous les équipements vous seront fournis, de même que des draps de lin et des serviettes pour les salles de bains et pour la piscine. L'une des chambres, en rez-de-chaussée et tout l'espace extérieur, y compris la piscine ont été construits avec une accessibilité complète pour les clients à mobilité réduite.



Photos © Nicolas Olivier



LOCATION SAISONNIÈRE



Si vous le désirez les services du chef, celui-ci vous préparera d'excellents plats sains à la demande et selon vos envies. Le potager offrira à vos plats de la couleur avec ses légumes et fruits de saison géorgés de soleil. La propriété s'étend sur un jardin à la française avec sa petite maison équipée. Idéal pour les plus actifs, sa salle de sport entièrement équipée, ainsi qu'un studio de yoga et une terrasse donnant sur les oliveraies assureront un corps sain pour les invités. À côté de la piscine de 25 mètres de long, se trouve un coin cuisine extérieur, le cadre idéal pour les barbecues et les spécialités locales.



VISITE PRIVÉE IMMO

LA CASA RESPIRO MODICA SICILE



Magnifique villa à la location à la semaine dans la campagne de Modica en Sicile.
La maison est répartie sur environ 110 m² de bâtiment sur un terrain de 3600 m² et d'une piscine de 8x3 m.
La propriété dispose d'une double porte d'entrée avec parking ombragé.
Le corps central de la maison se compose d'un séjour-cuisine et de 2 chambres avec 2 salles de bains.
La première chambre double avec lit d'appoint.
La deuxième chambre peut être avec un lit double ou avec 2 lits simples + un canapé-lit possible.
Une indépendance avec chambre avec salle de bain privée .
Une piscine de 8x3 m.
La maison est entourée d'un beau jardin composé de plantes aromatiques et d'essences typiques du maquis méditerranéen et dispose également d'un espace extérieur équipé pour une vie en plein air.



Photos © Nicolas Olivier

LOCATION SAISONNIÈRE



VISITE PRIVÉE IMMO

LAURE D'ARLES PRÉSENTE LA VILLA BENKEMOUN



Reportage photos © Charlotte Filipin

LOCATION SAISONNIÈRE

J'ai découvert La Villa Benkemoun une imposante et surprenante demeure toute en courbes et ellipses construite dans les années 1970.

Elle est posée au bout d'une petite route et dissimulée par de grands arbres dans le quartier de Fourchon à proximité d'Arles.

Ce havre de paix longtemps resté privé s'ouvre enfin au public depuis qu'il a été restauré. Dans les années 70, Simone et Pierre Benkemoun ont confié à leur ami architecte Emile Sala le projet d'une maison de famille. Ils rêvaient d'un lieu de vie « transparent et ouvert ».

Pour mener à bien ce projet dans un pur esprit seventies, l'architecte s'entoure du décorateur Robert Heams pour l'aménagement intérieur, du designer Max Sauze pour le sculptural manteau de cheminée en feuille de métal et du céramiste Guy Bareff pour les sols. Emile Sala, qui considérait Le Corbusier comme son maître, a pu ici travailler en toute liberté. Il a créé pour La Villa Benkemoun des espaces fluides et dynamiques, des volumes souples, des alternances de lumières et d'ombres. Plutôt que des lignes droites, il a privilégié des courbes qui donnent plus de douceur à l'espace créant un dialogue ininterrompu entre extérieur et intérieur en alternant les vues privilégiées sur la nature et les façades. Cette architecture organique évoquait pour lui parfois des neurones, mais la circulation dans la villa rappelle aussi celle des haciendas ou des riads, articulée autour d'un patio.



QUI N'A PAS RÊVÉ UN JOUR DE SÉJOURNER DANS CETTE VILLA EN IMMERSION SEVENTIES LE TEMPS D'UN WEEK-END OU PLUS À LA LOCATION.

www.villabenkemoun.fr

Pierre et Simone ont emménagé en 1974 dans cette villa où ils ont vécu heureux pendant 45 ans, entourés de leurs trois enfants, puis de leurs trois petits-enfants, avec toujours de grandes tablées accueillant la famille et les amis. Cette demeure atypique et architecturale obtient en 2015 le label « Patrimoine du XX^e siècle » du ministère de la Culture. En 2017, leur fille Brigitte Benkemoun et son époux, Thierry Demaizière la rénove, puis décident de la faire revivre en accueillant des artistes, des shooting photos, des rencontres et expositions, en lien avec l'esprit d'hospitalité et d'ouverture de ses fondateurs tout en participant activement à l'effervescence culturelle de la ville d'Arles.



www.lauredarles.com

SANTA PONSA

LES DOMAINES DE FONTENILLE MINORQUE HOTEL

La finca Santa Ponsa est à bien des égards une propriété unique à Minorque. Reconstituée au milieu du XIX^e siècle, la maison seigneuriale domine huit hectares de jardins en gradins à la végétation luxuriante, palmiers à profusion, figuiers géants, fleurs exotiques, bassins, champs d'orangers... Grace à un système d'irrigations et à de majestueuses citernes, Santa Ponsa fait figure de jardins des mille et une nuits au milieu des terres arides de l'île. Architecturalement, si les éléments minorquins prédominent, les influences espagnoles et maures sont partout présentes, coupes, moucharabieh, ziggourat miniature nous permettent d'entrevoir ce qu'étaient les fastes d'une maison princière des siècles précédents.

L'agrotourisme Relais & Châteaux déploie 22 chambres et suites réparties entre la maison principale, les anciennes granges et des bâtiments autonomes dans les jardins. La décoration reflète le passé de la maison et le goût des voyages de la famille qui l'a fait construire, références aux anciennes colonies, salons de rotin, prolongation des jardins dans des jardins d'hiver. Le vert est omniprésent.

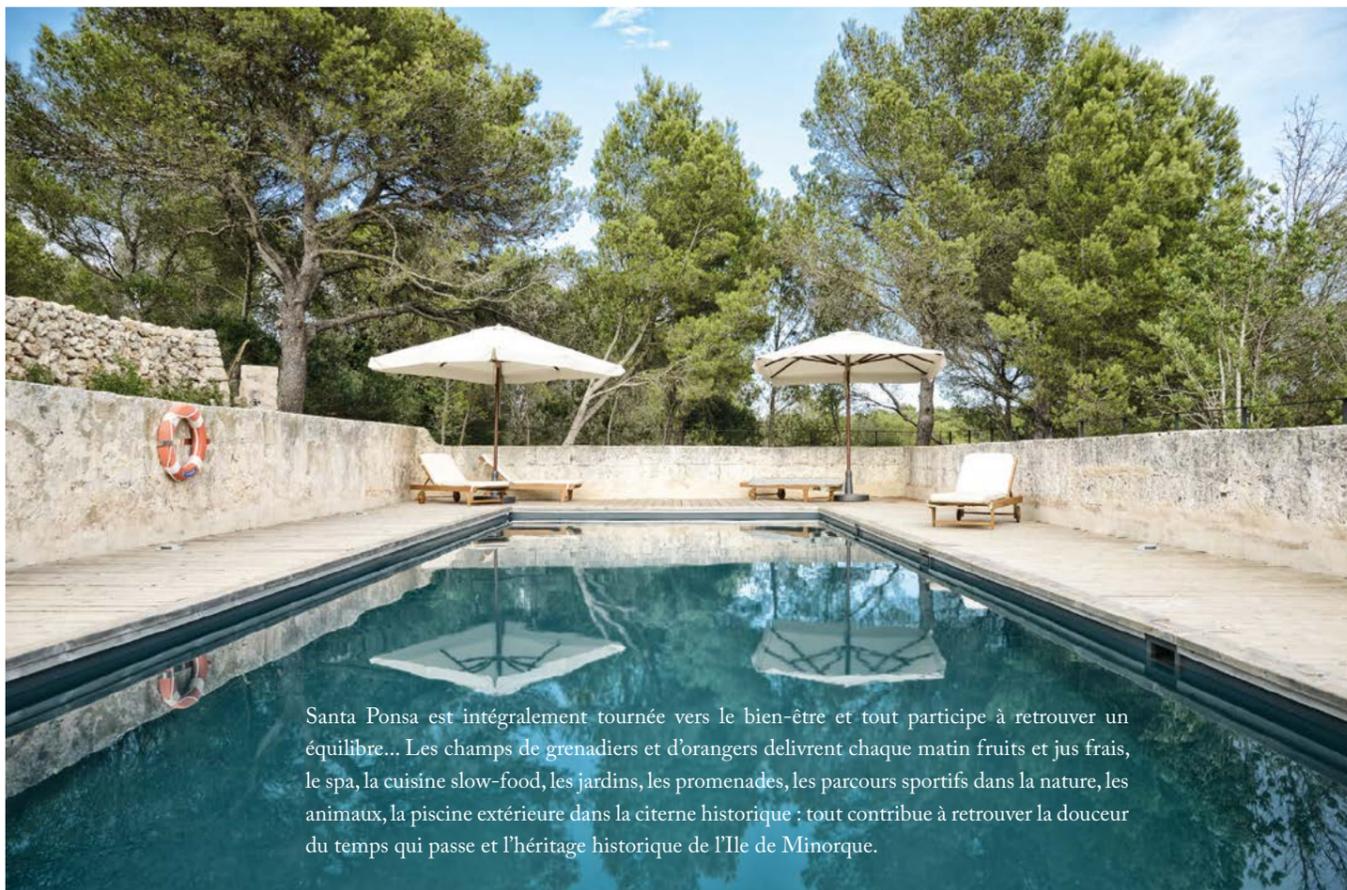


La décoration reflète le passé de la maison, références aux anciennes colonies.

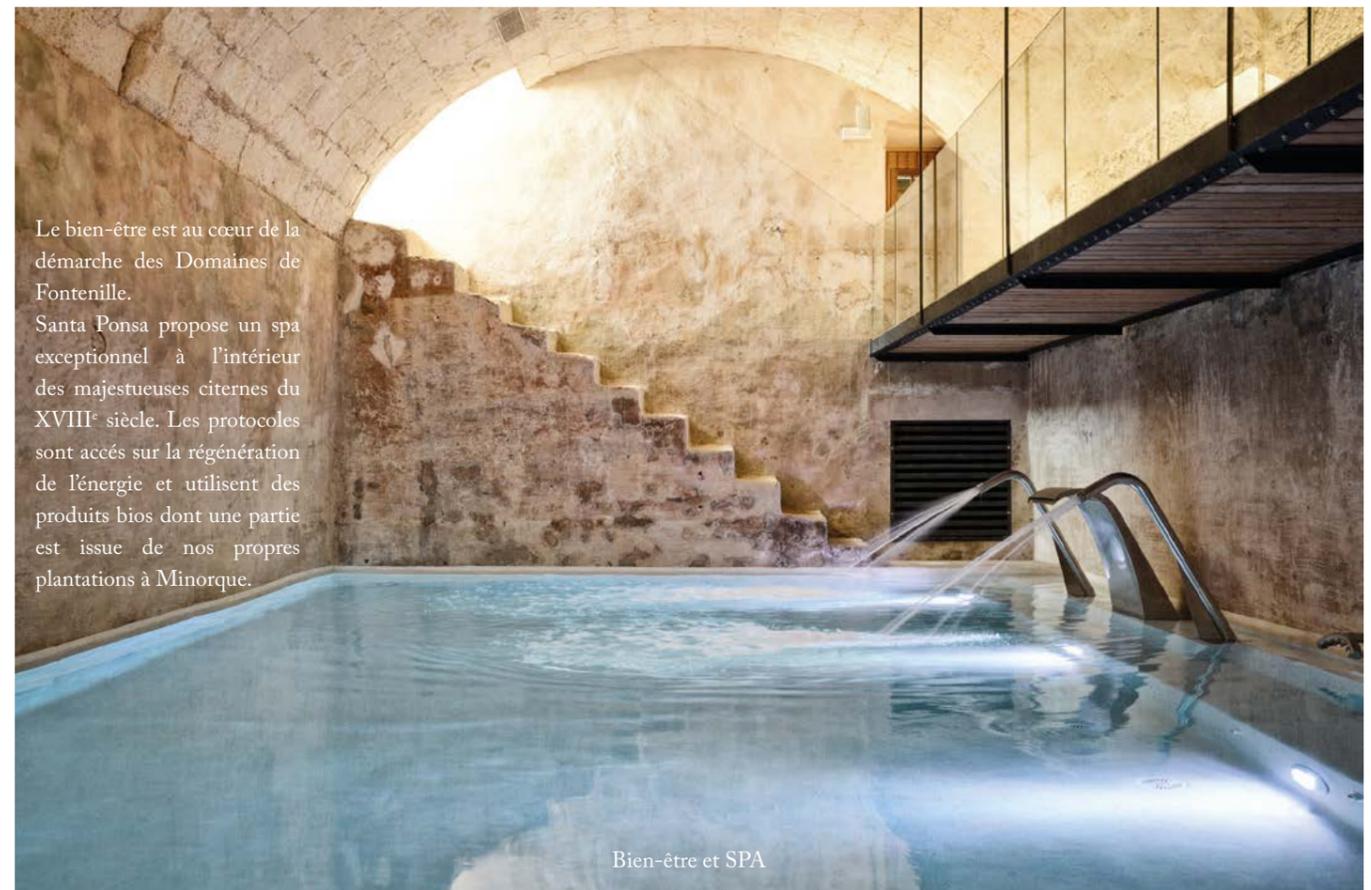




Le restaurant Nura et son chef Albert Riera



Santa Ponsa est intégralement tournée vers le bien-être et tout participe à retrouver un équilibre... Les champs de grenadiers et d'orangers délivrent chaque matin fruits et jus frais, le spa, la cuisine slow-food, les jardins, les promenades, les parcours sportifs dans la nature, les animaux, la piscine extérieure dans la citerne historique : tout contribue à retrouver la douceur du temps qui passe et l'héritage historique de l'île de Minorque.



Le bien-être est au cœur de la démarche des Domaines de Fontenille. Santa Ponsa propose un spa exceptionnel à l'intérieur des majestueuses citernes du XVIII^e siècle. Les protocoles sont axés sur la régénération de l'énergie et utilisent des produits bios dont une partie est issue de nos propres plantations à Minorque.

Bien-être et SPA

LAURE D'ARLES

INTERVIEW

NBS DESIGN STUDIO



Photos © Julien Esteban



Studio d'études au service des professionnels du paysage

Diplômée « designer-concepteur » de produits, Noémie Baracco-Scherer est une jeune femme dynamique passionnée par le design et l'illustration. Elle fonde son studio en 2019 après avoir passé 8 ans dans la création de luminaires d'extérieur au sein d'une entreprise labellisée EPV (l'excellence des savoir-faire français) où elle se découvre une passion pour l'univers du jardin et ces métiers artisanaux liés au « outdoor ».

Aujourd'hui, elle se donne pour mission d'accompagner les paysagistes et architectes dans leurs projets d'extérieur, par le design d'objets et de mobilier sur mesure, le conseil d'aménagement et de décoration, par l'illustration, la mise en page et la mise en valeur globale des projets.

- Une journée type, en quelques mots ?

La journée commence généralement par une visio-conférence avec l'entrepreneur. Nous échangeons à propos du projet, je prends connaissance de tous les détails techniques sur base de photos, vidéos et plans. Je réalise les premières esquisses du projet en live via un partage d'écran pour mettre en commun nos idées, c'est un moment très ludique et spontané que j'adore. Cela me permet d'avoir toutes les clés en main, pour avancer de façon autonome le restant de la journée !

- En quoi consiste un accompagnement paysagiste ?

Je deviens en quelque sorte son petit « studio d'études » hybride entre un studio de design et un bureau d'étude, lorsque celui-ci n'a pas les outils en main pour matérialiser et mettre en valeur son projet en vue d'une présentation clientèle ou d'un concours. A partir d'illustrations, sketches roughs et plans techniques lorsqu'il est question de mobilier sur mesure mon travail est de donner un aperçu visuel au projet de jardin ou de terrasse. C'est un peu comme une dictée que je dois illustrer..... Ma mission est réussie lorsque la personne me dit « c'est exactement comme ça que je l'imaginai ! »

- Comment se passe un premier contact avec une entreprise d'architecture ou paysagiste ?

Il se déroule par un simple appel téléphonique ou parfois sur le terrain, à leur demande pour les projets plus importants. J'aime particulièrement me rendre sur les chantiers pour réaliser les premiers croquis in situ, échanger avec les corps de métier qui interviendront sur le projet. Les Jardiniers, éclairagistes, ferronniers, et peut-être aussi des maîtres d'arts plus rares comme des ardoisiers, fontainiers, caladiers, (en Provence, une calade est une rue pentu faite de pierres ou de pavés) dont le travail fastueux et minutieux en font des acteurs recherchés pour des projets d'exception.

- Peut-on faire appel à un professionnel du paysage pour organiser un petit espace ?

Avec le confinement, l'aménagement d'un simple balcon est devenu nécessaire, on optimise tous les espaces de la sphère privée. Ajouter de la vie et du bien-être dans un lieu réduit, c'est un challenge passionnant. Les entrepreneurs me soumettent de plus en plus régulièrement leurs projets de balcon et terrasse.

- Quelles sont les réalisations qui vous ont inspirés ?

Il y en a beaucoup. Je ne peux pas parler de projets sur lesquels j'ai une close de confidentialité. Mais j'ai eu la chance de collaborer durant 8 années auprès de JPW designer de lumière, une EPV Toulonnaise, qui m'a offert la chance de travailler sur des projets d'exception, de patrimoine ou d'hôtellerie-restauration toujours plus inspirants les uns que les autres.

- Des projets à venir ?

L'objectif est de développer mon activité et commencer pas à pas à imaginer une collection d'objets et mobilier d'extérieur mettant en avant les métiers artisanaux français.

Propos recueillis par Laure d'Arles

www.lauredarles.com



L'Artiste du Paysage

vert
vt
thématique

Vert thématique: créateur de jardin
Étude | Réalisation | Conception | Entretien
T: 06 03 85 91 03

Joys of Provence

Accompagnies you in your Real Estate Project



Alpilles Joys of Provence Eygalières
7 Avenue Jean Jaurès
13810 Eygalières
Tél : +33 (0)4 90 24 83 01
Mobile : + 33 (0)6 50 21 31 28
Email : info@joys-of-provence.com

Luberon Joys of Provence St Saturnin Les Apt
5 Place Gambetta
84490 St Saturnin les Apt
Tél : +33 (0)4 86 69 50 05
Mobile : +33 (0)6 16 70 85 82
email : contact@joys-of-provence.com