

GLOBAL REAL ESTATE SERVICES, la confiance et la compétence au cœur de la relation commerciale



JEAN-PIERRE FAUTREL,
FONDATEUR ET DIRIGEANT DE
L'ENTREPRISE GLOBAL REAL
ESTATE SERVICES

En France les acteurs du marché immobilier vont de l'agent indépendant à la multinationale ! L'immobilier résidentiel regroupe des agents indépendants, des réseaux de mandataires, des enseignes nationales et quelques groupes internationaux. L'immobilier commercial regroupe quelques enseignes nationales et de nombreux groupes d'envergure européenne ou internationale. Les marchés immobiliers sont rythmés par l'alternance des cycles favorables à l'offre ou à la demande. Actuellement nous semblons terminer un cycle favorable à l'offre caractérisé par une pénurie de biens à vendre ou à louer et des prix élevés. Décryptage d'une activité en constante mutation avec l'éclairage de **Jean-Pierre Fautrel, fondateur et dirigeant de l'entreprise GLOBAL REAL ESTATE SERVICES.**

Jean-Pierre Fautrel, comment a commencé cette déjà longue aventure dans l'immobilier ?

Bonjour Emmanuel, tout a commencé par un stage en entreprise en 1992 pendant mon année de Terminale Sciences-éco, chez le promoteur immobilier Franco-Suisse Bâtiment à Antony dirigé par Pascal Lorenzetti. J'ai découvert un univers : celui de la pierre. De l'achat d'un terrain à la vente des logements, en passant par l'élaboration des plans, la construction avec ses épiques réunions de chantier et les stratégies en marketing/communication. Une passion était née ! J'ai poursuivi par un BTS en alternance chez ce même promoteur et allais y passer les 7 premières années de ma vie professionnelle. Pascal Lorenzetti venait d'acquérir un Cabinet d'administration de biens, Efimo à Sceaux, et en avait confié la Direction générale à Alain Costesèque, à qui je dois beaucoup sur la rigueur du travail et la négociation commerciale. Franco-Suisse vendait ses immeubles à des Investisseurs Institutionnels (Crédit-Agricole, Crédit Mutuel, Crédit Lyonnais, Société

Générale) qui confiaient ensuite la recherche de locataires à Efimo. En 7 ans, j'ai vendu 50 logements neufs, loué 400 logements neufs et vendu

salariat consacrées exclusivement à la transaction immobilière résidentielle et commerciale venaient de s'écouler.

de leur projet, que vous le preniez en charge et le gériez au mieux de leurs intérêts.

« Nos clients nous confient l'un des engagements importants de leur vie »

100 logements anciens. Mon track record était lancé ! J'ai poursuivi avec 2 années en gestion de patrimoine chez Benetti Finances dirigé par Jean Benetti pour comprendre les ressorts financiers de l'immobilier, puis avec 3 années chez Impact-Immo à Levallois dirigé par Jean-Marc Magueres, réseau départemental d'agences immobilières au cours desquelles j'ai réalisé la vente de 120 logements anciens. Pour finir, avec la forte volonté de découvrir l'immobilier dans sa version BtoB, j'ai travaillé 5 ans chez CBRE, leader mondial américain en immobilier d'entreprise dirigé par Maurice Gaucher, au cours desquels j'ai réalisé la location de 100 locaux à usage de bureaux et la vente de 10 locaux également à usage de bureaux. 17 années de

Le virage intervient pour vous à 36 ans...

Le virage entrepreneurial ! L'envie de conduire mon entreprise était présente de longue date, le courage du passage à l'acte est venu plus tard et je reconnais aussi ne pas avoir vu passer les années ! Plongeant dans l'inconnu, j'ai décidé de commencer seul. A ce moment, vous vous demandez si vos clients l'étaient pour vous ou pour l'entreprise qui vous employait. La bonne surprise a été leur confiance pour leurs nouveaux projets immobiliers. J'ai découvert la force de l'intuitu personae. Nos clients nous confient l'un des engagements importants de leur vie et cela demande une grande confiance de leur part. Ils vous connaissent et souhaitent que vous soyez responsable

Trois ans plus tard, encore un nouveau chapitre...

Le « je » est devenu « nous » ! Il y a des navigateurs qui bravent seuls les océans et d'autres qui rassemblent des équipages pour les traverser. J'appartiens à la deuxième catégorie. Le goût de l'aventure collective, de partager les succès comme les difficultés. L'agence est « née » le 23 février 2012. Capital social de 15 000 €, statut SASU, c'était parti.

Comment avez-vous cimenté cette petite équipe ?

Les fondations existaient depuis longtemps ! Christelle Legendre-Crosio, notre experte en administration et avec qui je venais de travailler pendant 5 ans, a quitté son poste salarié qu'elle occupait depuis 12 ans pour vivre cette création d'entreprise. Fabien Hervieu, sportif de haut niveau, présenté par la meilleure amie de sa mère, met toute sa rigueur et sa bonne humeur au service de ses clients.



Sophie Doublet-Jouy, si appréciée pour sa pugnacité et son optimisme, était déjà une amie. Maria Bouabid, qui avait géré la communication de groupes hôteliers à l'international, nous a rejoint après une discussion avec une amie et met aujourd'hui toute son expérience à la disposition de notre clientèle internationale.

Vous évoquez une vraie passion, un mot fort...

Assumé ! Nous aimons notre travail, notre métier. Servir au mieux notre clientèle nous ravit. Nous sommes honorés de sa confiance renouvelée, de ses recommandations régulières. Notre équipe est soudée, nous nous connaissons très bien, depuis longtemps, nous nous entraînons, nous soutenons, nous stimulons. Nous connaissons notre cap, continuer de hausser notre qualité de service. Par la formation professionnelle, par notre exigence, par envie, par sincérité.

L'actualité pour vous c'est aussi cette agence physique que vous ouvrez...

En pleine actualité, nous ouvrons notre première agence physique le 21 janvier 2019, au 14 rue Ernest Psichari à Paris 7^e, entre l'École militaire et la Tour-Maubourg. Au moment de la création de l'agence, il y avait une vraie volonté de travailler à partir de nos domiciles, principalement pour une plus grande flexibilité entre

nos vies de famille et notre travail. La confiance était là, nous étions réunis pour réussir les missions confiées, et nos rendez-vous étaient sur place la plupart du temps. « L'agence dématérialisée » fonctionnait très bien. 7 ans plus tard, nous avons souhaité avoir notre lieu, pour accueillir nos clients et nous retrouver chez nous.

Quels sont vos objectifs stratégiques à l'abord de cette année 2019 ?

Nous ancrer dans notre quartier, dans notre arrondissement où nous vivons et travaillons. Nous voulons développer les ventes, conseiller et accompagner au plus près les personnes qui souhaitent mettre en vente leur bien. Nous intervenons beaucoup dans le 7^e arrondissement, qui est notre cœur géographique et rayonnons aussi sur les arrondissements limitrophes. Nous souhaitons continuer de développer nos métiers comme la représentation des bailleurs privés et institutionnels. Au cours des 3 dernières années nous avons loué 350 logements anciens pour le compte d'un bailleur institutionnel, La France Mutualiste, propriétaire de 3 000 logements. Enfin poursuivre nos missions de recherche pour le compte d'acheteurs et de locataires. C'est un métier nouveau qui se développe de plus en plus, les personnes ayant de moins en moins le temps d'identifier par elles-mêmes les biens qui leur conviennent, de contacter les agents, d'organiser

les visites et elles apprécient d'avoir leur propre conseil, différent de celui du propriétaire. Nous exerçons de longue date ces missions pour une clientèle internationale et souhaitons les développer auprès d'une clientèle plus locale.

Je pense que nous partageons tous au MEDEF une foi en nos rêves. Je souhaite qu'elle nous anime toujours davantage et nous accompagne pour relever nos défis. Au début de notre histoire nous avons connu une période difficile en trésorerie, par

« Nous ouvrons notre première agence physique le 21 janvier 2019. Nous avons souhaité avoir notre lieu, pour accueillir nos clients et nous retrouver chez nous »

En quoi être rassurant est-il primordial ?

La peur est grande en immobilier. Le risque de se tromper est élevé. La transaction a-t-elle lieu au bon prix ? Vendeur ou acheteur, chacun se questionne. « Ai-je vendu assez haut ? » pour le vendeur et « N'ai pas acheté trop haut pour l'acheteur ? ». L'accompagnement du professionnel est particulièrement important à ce moment de la transaction. Il doit informer sur le marché, lister les transactions comparables passées et les offres en cours les plus concurrentielles. Aussi renseigner sur le contexte juridique, technique, fiscal ou encore patrimonial. Je vis ce métier comme celui d'un chef d'orchestre, à coordonner l'intervention des experts des différents domaines que la transaction déclenche. La loi HOGUET (1972) avait donné les bases d'un exercice éthique de la profession. La carte professionnelle doit depuis la loi ALUR (2014) être renouvelée par période de 3 ans auprès de la CCI de sa région en justifiant notamment de 14 heures de formation annuelle. La loi ELAN (2018) vient renforcer la responsabilité pénale du détenteur de ladite carte, seul à pouvoir se présenter comme agent immobilier dans une profession où les délégations de pouvoirs à des agents commerciaux sont nombreuses et manquent parfois de contrôle.

En tant que chef d'entreprise, quel message souhaiteriez-vous adresser à vos homologues à la tête de leur entreprise ?

suite de plusieurs mois avec un faible encaissement parce que les projets prenaient du temps. Les indicateurs ont plongé dans le rouge et j'ai été convoqué au Tribunal de Commerce. Madame la Présidente avait 3 possibilités, ordonner la liquidation de l'entreprise, désigner un mandataire judiciaire ou me donner ma chance. C'est cette dernière option qui a été retenue et nous avons en effet redressé la barre. Nietzsche a dit : « Ce qui ne me tue pas me rend plus fort ». Je l'ai expérimenté et le confirme volontiers. Tenir bon dans les moments difficiles. Notre société va entamer sa 8^e année d'exercice et notre équipe est solide et vaillante, déterminée à accompagner ses clients et les aider à transformer leurs rêves en réalité.

Lien avec le MEDEF Paris

Je souhaite remercier le MEDEF Paris pour son accompagnement et l'organisation de tant de dialogues avec les acteurs économiques.

■ *Propos recueillis par Emmanuel Bonzé*

GRES EN BREF

- **Activité** : AGENCE IMMOBILIERE
- **Adhésion au MEDEF Paris** : 2011
- **Nombre de salariés** : 2
- **Chiffre d'affaires** : 225 000 € HT en 2017
- **www.gres.paris**