

Entreprises face à la crise

LA RENCONTRE avec Michaël ZINGRAF

"J'ai vendu cinq fois certaines villas sur la côte"

Nous avions rencontré Michaël Zingraf juste avant le début du confinement, dans son agence de Gordes. Depuis de l'eau a coulé sous les ponts... Mais le réseau de 15 agences immobilières spécialisé dans les biens de luxe, adossé au groupe Christie's international real estate dont il est l'affilié exclusif sur la Côte d'Azur, continue de recevoir une vingtaine de demandes par jour, notamment liées au confinement. "Les personnes qui vivent dans de grandes villes se disent que si cela doit se reproduire, mieux vaut disposer d'une belle demeure avec jardin sur la Côte d'Azur", confie son fils, Heathcliff, avec qui il dirige la société fondée en 1978. À l'époque Michaël Zingraf, fils d'un couple de torréfacteurs allemands venus s'installer en France, à Cannes, dans les années 50, était un jeune commercial. "À 21 ans je me suis fait embaucher par une agence, ils avaient besoin d'un stagiaire. J'ai poussé des portes, beaucoup restaient fermées mais certaines s'ouvraient!" se souvient le fondateur de ce qui est aujourd'hui devenu un empire immobilier, de 80 salariés et 17 M€ de chiffre d'affaires. "Mon père m'a aidé à racheter l'agence lorsque le patron est décédé", raconte encore l'entrepreneur qui a dès lors opté pour le luxe. Pourquoi? À cette question le sexagénaire n'a pas vraiment de réponse, si ce n'est qu'il préfère ce qui est beau. "Même si le luxe c'est aussi la simplicité, le charme et l'authenticité cela peut aussi être une cabane de pêcheurs à 800 000€", précise ce professionnel aguerri qui attribue le succès de son entreprise avant tout à un professionnalisme sans faille. "Quand vous n'avez pas la réponse à une question il faut dire "Je ne sais pas". Et si vous savez, ce doit être à 100%", ajoute le chef d'entreprise, qui vient d'acquérir une pro-



Michaël Zingraf à Gordes, début mars.

/PHOTO JÉRÔME REY

priété dans le Luberon où d'après lui les prix ont baissé de 30%, "alors que sur la Côte-d'Azur ils n'ont pas bougé depuis la crise de 2008."

Unique propriétaire du groupe, avec sa femme et son fils, il a appris à "repérer" les escrocs en 40 ans de métier, et affiche à son tableau de chasse des ventes exceptionnelles comme celle du château Soligny à Cannes, présenté à 55 M€. "Le prix final est confidentiel, ce sont des Suisses qui l'ont acheté", précise Michaël Zingraf, bien en peine de citer des exemples de transactions, tant il en a réalisé, comme cette demeure les pieds dans l'eau vendue à un Américain pour 28 M€ à Saint-Tropez. "Vous savez il y a des maisons que j'ai vendues cinq fois sur la Côte-d'Azur!"

Car si désormais Zingraf est présent à Marseille, grâce à un franchise, ou encore à Aix-en-Provence depuis quelques mois, la Riviera de-

meure le berceau et le fief du groupe qui connaît une croissance de 5% par an en moyenne. Celle de 2019 avait été exceptionnelle. De nouvelles agences doivent ouvrir à Paris, mais aussi à Bruxelles, Uzès, Sarlat, Monaco, Gstaad en Suisse. "Nous avons mis en place le chômage partiel dans notre entreprise. Oui nous allons connaître un impact sur le moyen terme", estime Heathcliff Zingraf directeur associé, peu inquiet pour l'avenir du groupe toutefois. "Notre secteur sera moins impacté que d'autres car il y aura toujours des personnes fortunées. On le voit, il y a de plus en plus de riches, les écarts se creusent même, ce qui n'est pas forcément une bonne chose mais même si certaines fortunes disparaissent, d'autres émergeront". L'activité du groupe se poursuit d'ailleurs, à travers des visites virtuelles. De nouvelles ventes se préparent déjà...

Marie-Cécile BÉRENGER

LA NOTE DES NOTAIRES

Dans la note de conjoncture qu'ils viennent de publier, les notaires s'essaient à plusieurs hypothèses, à la suite de l'arrêt brutal du marché de l'immobilier, alors que les derniers mois de 2019 avaient connu une vraie embellie. Dans l'ancien, le volume de transactions caracolait à +11% pour l'année 2019 et affichait le même rythme de progression au 31 janvier 2020, pour atteindre 1076000 mutations avec des prix globalement orientés à la hausse. À Marseille, le prix au m² médian des appartements anciens au 4^e trimestre 2019 atteignait ainsi 2470 €, soit une hausse de 7,6% par rapport à 2018, et il fallait compter 330 000 € pour une maison ancienne (+3,1%) pour Aix-Marseille et 400 000 € à Toulon (+9,7%)...

Après l'arrêt brutal causé par le confinement, les notaires se demandent ce qu'engendrera cette crise à long terme. "S'il faut s'attendre à une forte récession économique, le marché immobilier pourrait commencer à repartir en fin d'année 2020, voire au début de l'année 2021, mais pas avec le même dynamisme qu'en 2019. L'immobilier inspire la confiance d'un marché essentiellement destiné à des utilisateurs et qui répond à un besoin réel. Ce besoin est peut-être même, paradoxalement, exacerbé par ce que nous sommes en train de traverser: l'importance du toit, en ces jours si particuliers, est renforcée. Quel locataire de son appartement n'a pas pensé à un jardin, par exemple, ces derniers temps?"

La crise pourrait donc susciter des transactions une fois que les visites pourront reprendre. Tout dépendra cependant de sa durée, soulignent les notaires pour qui si elle ne se prolonge pas trop, "le scénario de reprise de l'immobilier ne sera alors pas forcément celui du pire. La machine pourrait assez vite reprendre un rythme de croisière, certes affaibli mais en restant relativement dynamique."

M.-C.B.