Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 25 juin 2021

Janssens, l'immobilier de prestige s'enrichit d'une nouvelle agence à Avignon



L'immobilier de prestige s'enrichit d'une nouvelle agence au 31, rue Joseph Vernet à Avignon. Franck de Mondésir, à la tête de deux entités du groupe Janssens implantées à l'Isle-sur-la-Sorgue et Vaison-la-Romaine, peut compter sur la renommée internationale de la marque Knight Frank, conjuguée à l'expertise pointue de la Provence et de ses biens de caractère.

Franck de Mondésir, de l'agroalimentaire à l'immobilier

« Je n'ai pas l'accent, mais j'ai passé plus de temps en Provence qu'en Normandie ! » explique celui qui a fait ses armes dans l'agroalimentaire à l'Isle-sur-la-Sorgue, au sein de la marque Florette. La Provence, cela fait 30 ans que Franck de Mondésir la sillonne. Son parcours professionnel l'a projeté dans les jolis sentiers de la région et de France en tant que consultant pour des marques régionales, avant d'opérer un changement de cap. « Je voyageais beaucoup et j'ai eu envie de stabilité. Je souhaitais trouver une aventure commerciale, tout en gagnant en sédentarité, pour ne pas passer ma vie dans les TGV et les avions. » Qu'à cela ne tienne, le chef d'entreprise rejoint les rangs du groupe Janssens immobilier en 2013, grâce à l'entremise de sa chère et tendre. « Mon épouse faisait partie du groupe depuis 2005 et

Ecrit par Linda Mansouri le 25 juin 2021

m'a mis en relation, je dois tout à celle qui occupe aujourd'hui le poste de directrice commerciale au sein de l'enseigne Janssens. »

Le groupe Janssens, parlons-en. Ce sont 11 agences immobilières en Provence, du Mont Ventoux à Saint-Tropez en passant par le Luberon, le Pays des Sorgues, Vaison-la-Romaine, la Drôme Provençale, les Alpilles, le Pays d'Avignon et Uzès ainsi que l'arrière-pays Varois. Une équipe multilingue caractérisée par un profond dévouement au service de la satisfaction client. 50 collaborateurs s'attellent à trouver le produit rêvé des futurs propriétaires, théâtre de leur vie.

12 collaborateurs, 3 agences

Janssens doit sa renommée à la détermination de son fondateur belge d'origine, Rudi Janssens, arrivé il y a plus de 20 ans pour faire des chambres d'hôte. Une carrière qui bifurque par la suite dans l'immobilier, mais pas n'importe lequel, celui de caractère. La première agence voit le jour à Bonnieux et appelle rapidement la création de nouvelles : Lourmarin et Saint-Remy. « J'ai ouvert l'agence de l'Isle-sur-la-Sorgue en partenariat avec le groupe en 2013. Janssens m'a apporté un soutien de marque, un support digital solide à travers le site internet et surtout un drapeau commun. Notre ADN ?Vendre des biens de qualité en Provence », précise celui à la tête d'une douzaine de collaborateurs répartis sur ses trois agences.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 25 juin 2021



Un ancien moulin rénové à Althen-des-Paluds

Une équipe de passionnés, ancrés dans le territoire

Pour l'assister dans les transactions, Lucas Pechrikian, natif d'Avignon, enfant du pays et passionné par son travail. Auparavant collaborateur au sein du groupe Emile Garcin, Lucas a opté pour une marque forte, profondément ancrée dans le territoire avec ses multiples agences physiques. « J'ai toute confiance en lui. Il connait le métier et le terrain et c'est un plaisir de travailler à ses côtés, une belle aventure. » Le 100% digital ? Franck de Mondésir n'y croit pas. « La notoriété globale conférée par internet et le marketing digital est importante, certes, mais la présence physique locale fait partie des ingrédients clés du succès. » Travailler à distance ? Très peu pour lui.

Vous avez dit bien d'exception ?

Plusieurs critères sont fondamentaux pour caractériser un bien d'exception : le caractère en premier lieu. « Il peut s'agir simplement d'une très belle maison, avec de beaux matériaux, ou bien quelque chose de simple mais proposant une vue exceptionnelle, un spot unique. » Vous l'avez compris, il faut ce déclic, ce déclencheur à l'origine du coup de cœur, d'une projection instantanée dans les lieux. Spot, vue,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 25 juin 2021

commodité, emplacement, beaucoup de critères entrent en ligne de mire.

Ce qui fait la différence

Plus de 20 ans, une expertise locale associée au réseau international, sont un gage de résultat et de professionnalisme, inspiré par la confidentialité, la réactivité et l'expertise. C'est la différence ! « Notre rattachement à la marque Knight Frank nous donne une vraie couverture internationale au sein de 60 pays avec une base à Londres. Environ 60% de nos acquéreurs sont internationaux, d'origines diverses, belge, suisse, irlandaise… » Résultat : quand un expatrié est en recherche d'un pied-à-terre en Provence, c'est vers la marque Knight Franck qu'il se tourne. « Notre correspondante dédiée, Laetitia Hodson, travaille à 100% pour trouver des biens qui correspondent aux besoins. »

Franck de Mondesir tient à le souligner : « ce n'est pas seulement une marque pour faire joli, on ne verse pas juste une redevance pour bénéficier d'un mot anglais qui sonne bien. Knight Frank, c'est un véritable travail et un large réseau professionnel derrière. » Au sein de chaque agence, les collaborateurs parlent au minimum l'anglais, et pour les plus à l'aise, maîtrisent 3 ou 4 langues étrangères. L'agence est également compétente pour répondre aux besoins des français, parisiens, lyonnais ou provenant d'autres contrées.

Des pépites entre 800 000€ et 6M€

Dans le portefeuille des biens d'exception, la majorité des demeures se situe entre 800 000 et 1,5M€. Certaines bâtisses peuvent même frôler les 6M€ en Provence, y compris dans le secteur d'Avignon. « La valeur des biens monte beaucoup plus haut lorsque l'on se rapproche de Saint-Tropez ». Au-dessous de 750 000€, les acquéreurs pourront trouver quelques propriétés du centre-ville, sur lesquels Janssens n'apporte pas de réelle expertise. « Chacun fait son travail et excelle dans son domaine et son positionnement. »

Parmi les critères qui jouent sur la balance : la proximité avec les transports et la gare TGV. « Surtout pour les gens qui sont encore en activité, c'est important pour eux de ne pas rajouter trois quarts d'heure pour arriver à destination. Avignon est très bien positionnée dans les villes où il fait bon vivre, avec des patrimoines immobilier et historique fantastiques. Peu de villes sont aussi riches, la cité des Papes a tout pour être bien représentée dans un portfolio d'agences qui visent le haut de gamme. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 25 juin 2021



Les Angles : plusieurs appartements au sein d'une même propriété avec un charme indéniable

Et pour la location ?

Le confinement aura eu pour effet de booster la location saisonnière ainsi que la réflexion pour l'achat de nouveaux pied-à-terre dans des départements peu touchés par le coronavirus, sans compter la cote de popularité de l'investissement dans la pierre.Le service 'Made in Provence' basé à Ménerbes, à la responsabilité de tout le volet location des propriétés. « Nous sous-traitons cette partie à cette entité du groupe Janssens. Cela permet aux acquéreurs qui veulent générer un revenu locatif de pouvoir avoir un interlocuteur dédié. » La crise sanitaire aura au moins eu le mérite de faire exploser les demandes au sein de 'Made in Provence'. Le sud a été pris d'assaut par une armada d'actifs à la recherche d'un lieu agréable où passer le confinement.

« Le ballon est passé du pied des acquéreurs à celui des vendeurs »

La situation sanitaire n'a pas affecté le marché de l'immobilier de manière structurelle. De l'avis du professionnel, le flux des mises en marché ne s'arrête jamais réellement. « Il est soumis à la vie du marché : divorce, décès, succession, déménagement, mutation. Cela veut dire que l'acquéreur doit être

Ecrit par Linda Mansouri le 25 juin 2021

vif, ne pas trop hésiter. D'une manière générale, le ballon est repassé au pied des vendeurs, alors qu'il est longtemps resté sous le pied des acquéreurs qui faisaient la pluie et le beau temps. Les règles ont changé. »

Provence, entre farniente et business

Rares sont les régions qui appellent aussi bien à l'oisiveté qu'au réseautage et aux relations publiques. La Provence a ceci d'unique qu'elle peut regrouper des hauts cadres autour d'un cocktail en terrasse, animés par des intérêts professionnels communs. « C'est l'endroit où se font les futurs projets, il faut être vu par le milieu, de manière plus informelle et plus décontractée. »

Dans l'esprit collectif, l'agence immobilière de prestige se niche en périphérie, installée dans un hameau calme et paisible. Pour le groupe Janssens, il en est tout autrement : « nous ne sommes pas 'autour' mais à 'l'intérieur'. Nous faisons le pari d'être au cœur du sujet ! », ainsi résonne le mantra de la future équipe bientôt installée dans la cité des Papes.

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !