

# Ravier Immobilier

## Change de dimension

Plus de 50 ans nous séparent de la création du Cabinet Ravier, l'emblématique agence immobilière du 18, avenue Mozart à Paris. La famille fondatrice en 1971, vendit ensuite les parts à leur fils avant que Vincent Zazurca ne reprenne l'affaire en 2017, dans le cadre d'une structure où il était associé. Aujourd'hui seul maître à bord, ce grand professionnel de l'immobilier cargue les voiles de l'entité rebaptisée Ravier Immobilier. Investissement, commercialisation, gestion, location et bientôt expertise : le groupe fusionne, grandit, se rationalise pour offrir un service global aux professionnels et particuliers.



immobilières de particuliers, mais j'ai très vite évolué vers le professionnel : une petite dizaine d'années chez Constructa au développement d'opérations immobilières parisiennes, puis j'ai relancé Féau Commercialisation, une structure qui existait déjà et que j'ai transformée en opérateur de prestations de services pour le compte de professionnels de l'immobilier. J'ai ensuite créé Tagerim Patrimoine en 2007 avec deux associés, qui est devenu Aream au départ d'un des associés, jusqu'en 2022 où je suis devenu 100 % actionnaire de mon propre groupe immobilier. Lors de la séparation d'Aream, j'ai conservé l'entreprise Ravier dont je me consacre désormais au développement.

### Que lui apportez-vous et quels sont vos objectifs ?

**V. Zazurca :** Tout au long de ces années, je faisais de l'activité professionnelle pour des structures ainsi que pour mon compte personnel via d'autres sociétés ; et Ravier poursuivait ses métiers pour le compte de particuliers. Aujourd'hui, j'ai procédé à la

fusion de toutes ces activités sous l'enseigne Ravier Immobilier, société de tête, avec des branches dédiées qui sont Ravier Gestion, Ravier Commercialisation, Ravier Location, Ravier Investissement et bientôt Ravier Expertise. Tout est changé ou en cours de changement : le logo, le nom, les entités, mais en réalité, il s'agit d'une continuité totale puisque j'ai apporté à Ravier toutes les clientèles et structures avec lesquelles je travaille, seul ou avec des partenaires, pour développer des opérations. Je prolonge ce que j'accomplis depuis 30 ans : quand les clients appellent une de mes entités, ils cherchent à joindre Vincent Zazurca et son équipe. Le navire a changé de nom mais le capitaine reste le même.

### Communiquez-vous sur les chiffres des branches de Ravier Immobilier ?

**V. Zazurca :** C'est prématuré parce que les fusions sont en cours. Les actifs détenus par mes sociétés sont intégrés au Groupe Ravier. Nous venons d'acheter un immeuble sur lequel je ne peux pas encore communiquer

### Quel est le fil conducteur qui conduit de votre propre histoire à celle de Ravier Immobilier ?

**Vincent Zazurca :** Je pense qu'il faut d'abord dire un mot du Cabinet Ravier qui était devenu ce qu'on appelle une grosse agence locale sur le marché des particuliers. Après avoir développé la transaction d'abord, puis la gestion immobilière et la location, il rayonne sur le XVI<sup>e</sup> arrondissement de Paris, secteur où il est connu et reconnu. Quand je l'ai acheté en 2017, j'ai commencé à élargir cette activité immobilière assez sectorielle pour qu'elle devienne une référence dans l'ouest parisien, et cette première étape a été accomplie.

### Comment étiez-vous venu à acheter Ravier ?

**V. Zazurca :** Je voulais développer ma gamme de services en direction des particuliers. En ce qui me concerne, mes 30 ans de métier ont commencé au sein d'agences





car nous allons le faire de concert avec mon partenaire. Nous lancerons la commercialisation d'un autre bien dans le XII<sup>ème</sup>, acheté par une des structures qui m'appartient et qui a fusionné avec Ravier. Nous travaillons avec nos partenaires et clients historiques : Family Office, banques, autres professionnels de l'immobilier, pour un ordre de grandeur de quelques dizaines de millions d'euros par an en investissement. De même, nous sommes en train d'acquérir un cabinet de Gestion/Transaction/Location qui va plus que doubler notre chiffre d'affaires sur ses métiers en 2023. L'équipe Ravier a augmenté ses effectifs de 25% depuis mai 2022 et va plus que doubler ceux-ci à l'intégration du nouveau cabinet de gestion portant alors les effectifs à 25 personnes dont certaines, comme Franck Guilbert qui est devenu le nouveau Directeur Commercial et Développement de Ravier Immobilier travaille avec moi depuis plus de 20 ans.

#### **Pour en venir au marché parisien, comment analysez-vous son évolution ?**

**V. Zazurca :** En ce qui concerne les appartements, depuis la rentrée scolaire de septembre, du fait de la hausse des taux, le marché a ralenti. Il n'y a pas de baisse mais plutôt une stagnation. Les beaux produits continuent de se vendre et ceux avec défauts connaissent beaucoup plus de difficultés. Mais il n'y a pas d'euphorie non plus sur les beaux produits. Comme il y a davantage d'offres, ils se vendent à un rythme moins soutenu. Nous étions clairement dans un marché de vendeurs qui s'est rééquilibré : les acheteurs ont plus de choix et sont plus exigeants sur la qualité.

#### **Vous attribuez le coup de frein essentiellement à la hausse des taux ?**

**V. Zazurca :** La hausse des taux a été fulgurante ces derniers mois. En termes de taux, nous sommes revenus à des niveaux d'il y a 15 ou 20 ans... Et puis il y a ce que j'appelle l'ambiance bancaire : demandes d'apport important, dossiers instruits au bon vouloir de la banque, difficulté à avoir des prêts. A cela s'ajoute le contexte économique global : inflation, guerre en Ukraine, tensions psychologiques et sociétales. Mais il faut opposer à cela le fait que nous ne construisons quasiment plus de logement et que le stock n'évolue presque plus.

#### **Pourriez-vous donner quelques exemples de transaction ?**

**V. Zazurca :** Boulevard Beauséjour, nous avons cédé en trois mois un 113 m<sup>2</sup> à 11.000 €/m<sup>2</sup>. A Neuilly, proche de la mairie, un 150 m<sup>2</sup> à refaire à 13.500 €/m<sup>2</sup>, en un mois. Rue Gustave Zédé (XV<sup>ème</sup>), un 132 m<sup>2</sup> à 12.500 €/m<sup>2</sup>, en un mois et demi. Pour les très grandes sur-

faces, je peux citer un 300 m<sup>2</sup> dans le VII<sup>ème</sup>, vendu à 5,8 M€ sans grosse négociation.

#### **Qu'en est-il du marché de l'investissement ?**

**V. Zazurca :** Les Institutionnels et Investisseurs privés qui s'étaient tournés depuis quelques années sur le marché du bloc résidentiel ont levé le pied au dernier semestre 2022 du fait principalement de la hausse des taux et donc, mécaniquement, de la baisse du rendement attendu. Ceci dit, ils ont clairement compris que cette classe d'actifs comme celle du Bureaux Prime sécurise sur le long terme leur investissement. Je pense qu'ils vont donc naturellement revenir sur ce marché en réactualisant leur prétention de rendement.

#### **Quid du retour des étrangers et en particulier des Américains, avec la force du dollar ?**

**V. Zazurca :** Nous constatons un retour de cette clientèle particuliers ou professionnels. C'est vrai qu'avec le covid, les étrangers avaient beaucoup disparu et que la parité en faveur de l'euro durant des années avait dissuadé les Américains. On retrouve ces derniers sur le marché, mais également des européens, des expatriés et investisseurs qui reviennent, depuis le Brexit, certes, mais d'un peu partout aussi.

#### **Qu'anticipez-vous pour l'année 2023 ?**

**V. Zazurca :** Le marché n'est pas à l'arrêt, cependant il y a une différence entre l'euphorie et un marché normal. Nous avons connu pendant quelques années un marché ultra dynamique où les prix n'arrêtaient pas de grimper, où les biens se vendaient très rapidement avec une grande facilité, où il y avait plusieurs acquéreurs sur le même produit. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. Mais les actifs avec intérêt, les beaux étages, les bons immeubles, les appartements bien faits, trouvent des acquéreurs. Les ventes sont plus longues à réaliser, il y a plus de discussions, mais elles se concluent. En 2023, je pense que nous allons rester dans la même veine. Un marché où il y aura des transactions mais où il faudra être au bon prix par rapport au type d'appartement. Un logement qui a des défauts le ressentira sur sa valeur. Par ailleurs, il existe toujours le

micromarché des biens avec terrasse, vue, emplacement exceptionnel, celui des actifs rares pour lesquels il se présente toujours un acquéreur au bon prix.

#### **Un mot du marché parisien en location ?**

**V. Zazurca :** Ce marché est complètement différent. Il se caractérise par une pénurie de biens et une forte demande. Il y a peu d'offres, notamment du fait des décisions sur la politique énergétique et des lois qui en découlent. Beaucoup d'appartements ne sont plus aux normes et sont mis en vente par des propriétaires qui renoncent à effectuer des travaux. Donc il y a une vraie pression sur le marché locatif, sans perspective de détente à court terme, de mon point de vue, et à la lumière de l'activité locative importante que nous conduisons pour le compte de grands institutionnels.

En conclusion, Ravier Immobilier est une société qui travaille pour le professionnel et pour le particulier. Le cabinet d'il y a 20 ans est devenu un groupe immobilier de prestations de services sur les métiers de vente, de location, de gestion et d'investissement. Sa panoplie s'est élargie par le travail que j'y ai fait depuis 2017. Nous allons lancer une nouvelle filiale d'expertise en 2023 et continuer à tisser notre maillage en Ile-de-France



RAVIER Immobilier  
18 avenue Mozart - 75016 Paris  
Tél. : 06 16 17 53 52  
fguilbert@ravier-immobilier.com  
www.ravier-immobilier.com