

Saint-rémy-de-provence**L'agent immobilier préféré des millionnaires, c'est lui !**

Patrice Touchaleaume dirige le nouveau bureau de Barnes boulevard Mirabeau.

Une demeure de prestige d'une douzaine de chambres à proximité d'Eygalières, sur une propriété d'une vingtaine d'hectares au beau milieu d'une mer d'oliviers. Tarif : 10 millions d'euros. À ce prix-là, les frais d'agence sont inclus... " *Nous sommes en cours de négociation avec un éventuel acquéreur* ", confie, sans en dire davantage, Patrice Touchaleaume, le directeur d'une agence immobilière pas comme les autres, installée depuis peu en plein centre-ville de Saint-Rémy. Après Londres, New York, Paris et Miami, le groupe Barnes, spécialiste du marché haut de gamme en France comme à l'international, a choisi de s'installer sous le soleil de Provence. Et c'est en plein cœur des Alpilles qu'il vient d'ouvrir sa dernière agence. Un emplacement stratégique pour couvrir le marché des Alpilles, du Lubéron et de la région d'Uzès, " *le grand triangle de l'immobilier de charme et de prestige en Provence* " (lire ci-dessous).

"Time is money" À sa tête, Patrice Touchaleaume, 50 ans, bénéficie d'une solide expérience d'une douzaine d'années dans l'immobilier de luxe de la région.

L'homme, élégamment vêtu d'une veste de costume sombre avec mouchoir blanc à la boutonnière, nous ouvre les portes de son bureau feutré, au n° 12 du boulevard Mirabeau. " *En 1999, j'ai créé ici même*

l'enseigne Charme-et-Provence spécialisée dans ce type de transactions, explique-t-il, d'une voix claire de ceux qui maîtrisent parfaitement leur discours. *Je travaille depuis plus de dix ans dans l'immobilier de luxe et de prestige en indépendant, pour des clients exigeants* (surtout des Anglo-saxons attirés par l'art de vivre en Provence, la beauté des paysages et le pittoresque des villages : des hommes d'affaires, des gens de la finance et du show-biz...) qui n'ont pas forcément le temps d'enchaîner les visites, toute la journée. Je le fais à leur place, en sélectionnant les biens qui correspondent le plus à leurs souhaits. Time is money !" Comme autant de trophées inaccessibles au plus grand nombre, les plus belles demeures de son catalogue s'affichent en gros plans contre les murs de l'agence, encadrées avec un goût certain pour le raffinement. La plus prestigieuse d'entre elle ? Un château provençal du XVII^e siècle avec ses dépendances, niché dans le Lubéron et entouré d'un parc de sept hectares avec une allée de platanes séculaires et un immense jardin à la française, aménagé de chemins d'eau... En vente depuis deux ans, la propriété n'a toujours pas trouvé preneur : elle vous en coûtera la bagatelle de... 15 millions d'euros ! " *C'est le type de biens qu'on ne vend que deux fois dans une carrière ! Mon premier critère de choix : la qualité du bien, la magie des lieux. On ne*

fait que dans le très haut de gamme. Mais on propose aussi, actuellement, en entrée de gamme, une propriété à 600 000 € au Barroux, dans le Vaucluse : une maison absolument délicieuse." Ce secteur d'activités ne connaît décidément pas la crise. Ou presque. En homme averti, Patrice Touchaleaume reconnaît, ces dernières années, un ralentissement du nombre de transactions. Mais l'activité reprendrait des couleurs. " *On enregistre de plus en plus de transactions entre 6 et 7 millions d'euros, ce qui était loin d'être le cas il y a une dizaine d'années.*" À ce prix-là, forcément, les acquéreurs potentiels ne se bousculent pas. De quoi laisser à Patrice Touchaleaume et à ses trois autres collaborateurs à Saint-Rémy, le temps d'assurer la qualité de service la plus exemplaire qu'il soit. " *C'est un travail de longue haleine*, assure-t-il. Pas plus tard qu'hier, j'ai loué une Mercedes pour aller chercher un client à l'aéroport et lui faire visiter un bien." Rien n'est trop beau pour cette clientèle capable d'aligner six zéros sur des chèques. Mathieu GIRANDOLA mgirandola@laprovence-presse.fr