



## De l'immobilier sur-mesure

Des 24 heures du Mans à Sotheby's, en passant par Property Hunter, le caractère entreprenant de David Chicard l'amène à collectionner les projets et défis. Tout en accordant une attention particulière à l'humain, son fil rouge professionnel.

AVEC UN PÈRE PILOTE automobile et une mère propriétaire d'agence immobilière, David Chicard aurait pu devoir faire le choix entre ses deux passions. Au lieu de cela, il s'est investi dans ces deux mondes avec succès. Après six années passées comme responsable technique d'une voiture de course, participant au Mans notamment, il quitte le monde automobile pour se consacrer à l'immobilier. "La course automobile, c'est neuf mois par an à l'étranger. J'avais envie d'avoir du temps pour moi", explique-t-il. Et alors qu'il gagne de l'expérience dans divers projets en France, c'est à l'occasion d'un voyage en 2008 qu'il découvre Bruxelles, pour ne quasiment plus jamais la quitter.

*"J'ai tout de suite trouvé les Bruxellois très sympathiques. La vie y était plutôt agréable, mise à part la météo, plaisante-t-il. Je suis tombé amoureux de Bruxelles, tout simplement."*

Fraîchement arrivé dans notre capitale, le Bourguignon trouve un job dans une agence immobilière, qu'il quitte... deux semaines après son arrivée. "Je me suis rapidement rendu compte que cela ne correspondait pas à ce que je voulais faire." Il préfère lancer sa propre entreprise et crée Property Hunter, rejoint par son ami, Julien Dessauy. Ensemble, ils font de leur agence une référence en Belgique, Property Hunter étant élu meilleur chasseur immobilier en 2009, 2010 et 2011. Le principe ? Une approche plus humaine de l'immobilier, traduite par un suivi de A à Z pour l'acquéreur.

En 2012, il considère que sa so-

ciété est arrivée à maturité et revend ses parts à ses associés. "Je suis plus un homme de création et de mise en place des choses et je sentais que je pouvais encore approfondir cet aspect humain qui a fait la force de Property Hunter."

Son nouveau terrain de jeu s'appelle Sotheby's Realty. Encouragé par Emmanuel Van de Putte, directeur belge de la branche des ventes aux enchères, il crée une agence Sotheby's à Bruxelles, rejoignant un réseau de près de 700 agences réparties dans 51 pays. "Il s'agit du premier réseau au monde de biens de prestige, donc c'était une offre très séduisante. Entre août 2013 et mars 2014, je me suis attelé à la mise en place du projet. Et après quelques mois d'activité, les résultats sont très positifs. Bien que nous n'ayons pas un gros volume de biens, nous avons déjà

atteint 15 millions d'euros de vente. L'objectif, à présent, est de se faire connaître et de devenir incontournable dans les trois ans. Il s'agira de se concentrer sur la vente, mais aussi de développer les locations, la gestion immobilière et d'obtenir la plupart des châteaux et des grosses propriétés en dehors de Bruxelles." Pour cela, le directeur général de Sotheby's Realty mise, entre autres, sur la diffusion nationale et internationale des biens via 16 sites web étrangers tels que le Figaro, le Wall Street Journal ou encore l'Herald Tribune.

Si David Chicard voit les choses en grand, il ne renie pas pour autant ses principes. "Les acquéreurs ne sont pas des numéros. C'est un gros défaut dans le monde immobilier. Le sur-mesure est difficile à mettre en place, mais est crucial."

**Bertrand Lodewyckx**

