



DÉCIDEUR PORTRAIT

Avec Barnes, Thomas Vantorre mise sur l'immobilier haut de gamme

Depuis un an, Thomas Vantorre, 47 ans, essaie avec Barnes de bousculer les codes de l'immobilier haut de gamme, quitte à déranger.

Très tôt, « c'est le bois qui a exercé ma fascination. J'ai vécu toute mon enfance à l'orée d'une forêt, je me suis rêvé ébéniste », raconte avec beaucoup d'authenticité Thomas Vantorre qui, il y a deux ans maintenant, s'est lancé « presque sur un coup de tête » dans la pierre. Loin de ses racines agricoles, de son appétence pour la nature, l'ingénieur est devenu en moins de deux ans agent immobilier, à la tête désormais de trois agences immobilières Barnes, une enseigne d'immobilier haut de gamme. Une trajectoire qui le surprend presque lui-même. Fils d'un professeur de mathématiques, le Lillois d'origine, ingénieur chimiste de formation, a travaillé dans les semi-conducteurs pour IBM, avant de parcourir le monde pour ST Microelectronics. « Une carrière rythmée par de belles expériences mais lorsque j'ai eu 45 ans, je me suis dit qu'il était peut-être temps de créer enfin quelque chose. C'était quelque chose qui était dans mon esprit pendant vingt ans, j'étais plein d'admiration pour mon frère Ignace⁽¹⁾ dont le degré d'exigence est important. J'ai décidé de faire le pas », raconte-t-il.

Un pas de géant pour l'ingénieur qui s'est donc penché, à ses heures perdues, à la demande de son frère Ignace, sur un benchmark (comparatif) des enseignes d'immobilier haut de gamme. Après avoir analysé le business-model d'une dizaine d'enseignes, Thomas Vantorre s'est lancé dans l'aventure de la licence de marque Barnes, avec le coup de pouce financier de son frère Ignace. « Lyon a un véritable potentiel en matière d'immobilier de luxe ; nous avons tout de suite été convaincus qu'il y avait une place à prendre, à condition



Thomas Vantorre, 47 ans, patron de Barnes Lyon. Photo Joel PHILIPPON

de s'en donner les moyens. »

Il veut intensifier son développement

Avec Barnes, Thomas Vantorre aurait accès à un fichier de 90 000 clients, 50 000 biens immobiliers de luxe. « Nous avons mis tout en œuvre pour accompagner nos clients de A à Z. A Lyon, le prix moyen de nos ventes, c'est 1 million d'euros. Nous ne sommes pas à Paris, mais il y a des biens exceptionnels qui sont bien au-delà de cette four-

chette de prix », estime Thomas qui avoue avoir voulu frapper un grand coup « pour devenir le leader lyonnais sur l'immobilier de prestige. » Au point d'avoir recruté, en moins de deux ans, 20 collaborateurs à Lyon qui mettent tout en œuvre pour répondre aux codes du haut de gamme et de revendiquer investir environ 30 % du chiffre d'affaires (CA) en communication, « qui est un axe important ». Après une première agence implantée quai Saint-Antoine à Lyon, Thomas Vantorre a ac-

ZOOM

■ Sa passion

« Le travail parce que je n'aime pas les vacances. Les vacances me stressent ».

■ Son voyage

« Kyoto au Japon. J'ai trouvé que c'était une ville reposante. A Kyoto, il y a très peu de gratte-ciel, on découvre un temple à chaque coin de rue. On a vraiment l'impression de revenir 300 ans en arrière ».

■ Son restaurant

« Chez Xane (Lyon 2^e), c'est un restaurant thaïlandais de bonne qualité. C'est simple, qualitatif, familial ».

■ Son rêve

« L'Amazonie est une destination qui m'a toujours intrigué. Le jour où j'arrêterai de travailler, c'est un voyage que je ferai ».

céléré le développement ces derniers mois en rachetant l'agence Majestic à Evian, et en investissant dans une agence quai général Sarail.

« On met tout en œuvre pour que nos clients puissent bénéficier de services en adéquation avec notre positionnement, c'est pour cela qu'on va s'orienter notamment dans de la location de prestige, de l'immobilier commercial et de bureau mais aussi de la conciergerie haut de gamme. » Si Thomas Vantorre revendique une quarantaine de transactions pour Barnes Lyon en 2016, il vise un doublement cette année et envisage entre 1,5 et 2,5 millions d'euros de CA avec ses trois agences.

Franck Bensaid

[1] Ignace Vantorre, son jumeau de 47 ans, est à la tête du Groupe Sogelink, éditeur de solutions métiers dédiées à la gestion du patrimoine, des infrastructures, des réseaux et des chantiers.