

Berry & Quinti : « Monaco, un marché encombré, oui mais... »



Berry & Quinti Monaco - International Realty a désormais plus de 8 ans d'activité. Céline Berry et Barbara Quinti connaissent parfaitement la Principauté, ayant chacune plus de 25 ans d'expérience du marché immobilier.

Que recherchent les investisseurs en Principauté ?

Certains viennent tout simplement vivre en Principauté car ils y trouvent la sécurité, pour eux et leur famille. D'autres prennent en compte tous les aspects de la dynamique du pays, sa proximité avec les principales capitales européennes, son développement économique et sociétal, son implication écologique. Nous sommes là pour traduire les aspirations de chaque client, pour leur proposer la constitution d'un patrimoine immobilier performant, dans le respect de leur sensibilité.

Par ailleurs, on remarque que les demandes de studios à Monaco sont en baisse et que les nouveaux résidents, en famille, souhaitent des surfaces plus importantes. Nous travaillons aussi avec des marchands de biens qui cherchent des biens anciens à rénover, à regrouper, pour les proposer ensuite avec tous les standards du luxe actuel.

Berry & Quinti:
"Yes, Monaco's a crowded market, but..."

🇬🇧 Berry & Quinti Monaco - International Realty has been in business for over 8 years. Céline Berry and Barbara Quinti are perfectly conversant with the Principality, each with more than 25 years' experience in the real estate market.

What are investors looking for in the Principality?

Some come to live in the Principality simply for the safe environment it offers to them and their families. Others take into account all aspects of the country's dynamics: its proximity to major European capitals; its economic and societal development and its ecological engagement. We are here to respond to the aspirations of all our clients and to help them build a high-performance real estate portfolio in accordance with their wishes.

Furthermore, we've noticed that requests for studios in Monaco are declining and that new residents want larger living spaces for all the family. We also work with property traders looking for older properties to renovate and resell with up-to-date standards of luxury.

Is the real estate market in Monaco over-crowded?

Yes, it is. We are talking about 500 sales per year for more than 140 agencies. It's not huge, but it's offset by the steady rise in the value of property. The positive point is the dynamism of the rental market. Rental prices are high, as is the commission, which is equivalent to making a sale in France.

We also have partnerships with developers in neighbouring communities, such as the prestigious Roquebrune-Cap-Martin and Saint-Jean-Cap-Ferrat.

In a crowded market you have to play on your expertise and your experience in full respect of client wishes. Righteousness and Excellence are our watchwords.

Le marché du Real Estate semble encombré à Monaco ?

Il l'est. On parle de 500 ventes réalisées par an pour plus de 140 agences. Ce n'est pas énorme, mais c'est compensé par l'augmentation constante de la valeur des biens. Le point positif est le dynamisme du marché de la location. Les loyers sont conséquents, la commission suit, équivalente à celle d'une vente en France.

Nous avons d'ailleurs des partenariats avec des promoteurs en communes limitrophes, comme les caps prestigieux tels que Roquebrune-Cap-Martin ou Saint-Jean-Cap-Ferrat.

Dans un marché encombré, il faut cultiver son expertise et faire jouer son expérience, tout en respectant les clients. Droiture et Excellence sont nos maîtres-mots.

Surprisingly the agency has no shop front even though it's situated a few steps from the Casino gardens...

This is by choice. The clientele that we wish to attract are assured complete discretion, and our clients are often recommended by word of mouth. Of course, our agency works with the Monegasque market, which is already installed, as well as with international clients. Our core business remains selling "tailor-made" residential and commercial units. We offer our expertise, advice and assistance in real estate transactions and, where appropriate, in establishing and managing property portfolios.



Les demandes de studios à Monaco sont en baisse, les nouveaux résidents, en famille, souhaitent des surfaces plus importantes.

Requests for studios in Monaco are declining, new residents want larger living spaces.

L'agence, de façon assez surprenante, n'a pas de vitrine, même si elle est placée à quelques pas des jardins du Casino...

C'est un choix, un critère de discrétion qui correspond à la clientèle que nous souhaitons avoir, et qui se développe sur rendez-vous et souvent par recommandation. L'agence travaille bien sûr sur le marché monégasque avec une clientèle déjà installée mais également avec des clients à l'international. Notre cœur de métier reste la commercialisation «sur mesure» d'unités résidentielles ou commerciales. Nous faisons alors jouer notre expertise, notre conseil et notre assistance dans les transactions immobilières et, le cas échéant, dans la constitution d'un patrimoine immobilier, et sa gestion.

Comment parvenez-vous à développer votre clientèle ?

Il nous arrive de faire des campagnes de communication dans des magazines internationaux, et nous travaillons en partenariat avec des Family Offices, des gestionnaires de fortune, des avocats qui peuvent nous contacter de Londres, de la Suisse, de l'Italie ou d'ailleurs.

Nos négociateurs, de par leurs nationalités respectives, attirent différents types de clientèle : ils parlent polonais, russe, espagnol, italien, anglais et français.

Par ailleurs, nous nous impliquons dans la vie locale et nous soutenons différentes activités sportives et humanitaires comme les infirmières du Centre Cardio-thoracique de Monaco pendant le Rallye Aïcha des Gazelles du Maroc, l'handisport, l'handi-challenge, l'association «Les Enfants de Frankie»... ■

How do you grow your customer base?

We sometimes do advertising campaigns in international magazines, and we work in partnership with Family Offices, wealth managers and lawyers from London, Switzerland, Italy or elsewhere.

The different nationalities of our sales negotiators attract different types of clients: they speak Polish, Russian, Spanish, Italian, English and French.

In addition, we are involved in local life and we support various sports and humanitarian activities such as the nurses of Monaco's Cardio-Thoracic Center during the 'Aïcha des Gazelles' car rally in Morocco, as well as sports for the disabled association, the handi-challenge, and the charity 'Les Enfants de Frankie'... ■