

SIDMAN BALI REAL ESTATE



Bali, une île très convoitée par les investisseurs.

Se lancer à vingt-et-un ans

Le défi balinais de Manon Noailhac

«Je suis têtue, dynamique, crédible et très motivée». Voilà qui remplace la prétendue logique de l'âge pour cette jeune femme entrepreneur française de 24 ans, fondatrice à Bali de l'agence immobilière Sidman Real Estate, spécialisée dans la vente de villas, appartements et terrains constructibles. Investir dans cette île indonésienne en plein essor économique pour une rentabilité inégalable, telle est l'option de 90% de sa clientèle, majoritairement francophone.

Elle vient de conclure, pour un client suisse, la vente d'un terrain destiné à la réalisation d'une maison d'hôtes dans le village côtier de Canggu. «Après le ralentissement causé par la pandémie, le marché de l'immobilier explose sur l'île», observe Manon Noailhac. Pour la jeune Bordelaise qui s'est lancée dans l'aventure en 2019, c'est réellement maintenant, après la pandémie, qu'a lieu le décollage de son agence. A son actif, un portefeuille de biens

haut de gamme qu'elle entend rapidement étoffer, tout en projetant l'ouverture d'une antenne parisienne en 2023, «afin d'être au plus proche de mes clients européens». Pourquoi Bali? Un détour du destin et une forte dose d'opiniâtreté. Son *Bachelor* en commerce international comprend des semestres de stage professionnel à l'étranger. L'un d'eux l'amène à Bali, où elle gère les réseaux sociaux d'une chaîne d'hôtels étrangère. A son retour, elle obtient son

Master, couronné par une spécialisation en immobilier, et décide de donner corps à ses ambitions: la création d'une agence immobilière, progressivement spécialisée dans l'immobilier de luxe: «J'ai vite dû déchanter».

Elle transforme les freins en gageure

«Si jeune, ce n'est pas possible». La phrase, comme une rengaine. L'âge, un véritable



JM



Manon Noailhac a créé son agence immobilière à 21 ans.

frein à son projet. «La Chambre de commerce et d'industrie de ma région n'a pas émis d'avis favorable à ma demande de création d'entreprise, raconte Manon. On a pointé du doigt mon manque d'expérience et on m'a conseillé de prendre le temps de me faire une place dans le secteur, avant de me lancer». Son stage à Bali a tout changé. Elle avait eu le temps de tâter le terrain. Séduite par l'île, elle y retourne, analyse plus finement le potentiel immobilier. «Avec l'ouverture de ce marché aux investisseurs étrangers, Bali est l'un des endroits les plus convoités. L'acquisition de biens de luxe à prix abordables, trois fois moins chers qu'en France, et l'augmentation des prix sur ces biens, jusqu'à 20% par année, font de l'île un des lieux les plus sûrs en Asie pour des investissements immobiliers. Ils assurent des rendements locatifs de plus en plus élevés (de l'ordre de 14% en moyenne). L'île étant une destination parmi les plus prisées au monde, la demande du tourisme international florissante à l'année constitue un marché locatif très porteur».

Sur place durant la pandémie, elle passe son second Master à distance, se forme à la législation et aux usages locaux en matière d'immobilier. Soutenue par un jeune associé balinais, elle crée ainsi sa structure

à seulement 21 ans: Sidman Bali Real Estate. Preuve est ainsi faite que la jeunesse n'est pas forcément mariée au manque de compétences. «J'ai tout de suite été prise au sérieux dans ce nouvel écosystème étranger, qui possède une tout autre mentalité», relève la fondatrice. Qu'il s'agisse pour le client de diversifier son patrimoine ou de préparer une retraite au soleil, son agence, complétée par un réseau de partenaires spécialisés, assure un accompagnement continu, de la constitution du projet à la construction et jusqu'à la gestion locative du bien. «Les acheteurs sont à 90% des investisseurs. Une minorité de retraités, indonésiens pour la plupart, viennent s'installer ici». A l'appui d'une stratégie numérique axée sur l'Europe francophone, son entreprise séduit à 80% une clientèle française et helvétique, mais la jeune femme entend étendre sa communication à l'international ces prochaines années.

A titre d'exemple

Manon Noailhac, qui a investi quelque 10 000 euros dans son projet, place aujourd'hui ses bénéfices dans le développement de son affaire. Avancer dans une situation d'inconfort sans fléchir va de pair

avec son caractère; elle s'avoue aussi motivée que têtue. «J'ai eu la chance de compter sur la confiance de mes parents, qui m'ont soutenue. Et, heureusement, à Bali, je bénéficie d'un environnement économique en plein développement». Le démarrage lui a tout de même valu d'essuyer quelques plâtres, celui notamment de ne pas savoir dire non, quitte à en faire trop. Des erreurs porteuses qui l'ont amenée, dit-elle, «à mieux définir mon rôle professionnel et mieux discerner les projets réalisables de ceux impensables».

Son message? «Ce n'est pas parce qu'on est jeune qu'on est moins fort. On trouve trop peu de témoignages de jeunes qui se lancent dans l'immobilier. Je souhaite démontrer qu'avec beaucoup de dynamisme, de détermination et de sérieux, c'est une superbe aventure que l'on peut concrétiser». ■

VIVIANE SCARAMIGLIA