

# LNP

Les Nouvelles Publications  
économiques & juridiques

Vendredi 15 mars 2024 / prix : 1,50 euro  
N°10 304

## « EN IMMOBILIER, NOTRE RÉGION RESTE UNIQUE »

Didier Bertrand,  
président de la Fnaim Région Sud-Paca

### JUSTICE

Pierre-Edouard Colliex,  
nouveau préfet de police  
des Bouches-du-Rhône

### FOCUS

LEHJOB : la télé-  
réalité au service  
de l'emploi

### GRAND SUD

Made in PME Sud :  
l'économie régionale  
rassemblée à Marseille

**arapi**  
PROVENCE VAR

**DAP** Dossier d'Analyse  
Personnalisée

**ECF** Examen de  
Conformité Fiscale

COTISATION  
Indiv. 169 €/tc/an • Micro 36 €/tc/an



## Agent immobilier, un métier

**Frédéric Delmonte**  
Directeur de la rédaction  
frederic.delmonte@presses-legales.com  
@DelmonteFred

Quand les médias parlent de l'immobilier, ils l'abordent par l'angle des prix, de la rénovation énergétique, de l'aménagement d'intérieur, ou encore de la construction...

Cette semaine, nous traitons le sujet par le prisme d'un des métiers du secteur : l'« agent immobilier ».

Pour cela, nous avons rencontré Didier Bertrand, le président de la Fnaim Région Sud. Cet agent immobilier marseillais est engagé dans sa profession depuis plusieurs années. Dans cet entretien, il évoque ses ambitions, notamment en matière de formation pour les adhérents de la Fnaim. Didier Bertrand explique pourquoi la Fnaim Région Sud est un laboratoire en matière d'immobilier.

Bonne lecture.

@Les\_NP13 @nouvellespublications Nouvelles Publications

**LE PHARE**  
**DE L'ENTREPRENEURIAT**  
**À MARSEILLE**

ACCEDE  
PROVENCE ENTREPRENEURS



LE PHARE  
DE L'ENTREPRENEURIAT

LE rendez-vous des JEUNES ENTREPRENEURS

**27 MARS 2024**  
**PALAIS DE LA BOURSE**





**ENTRETIEN** 05

« En m la régio Alpes-un labr »

**ENTRETIEN**  
Didier Bertrand, le président de la Fnaim Région Sud-Paca, présente sa feuille de route.

**P.04**



**FOCUS**

LEHJOB, une émission de télé-réalité pour aider les personnes éloignées du monde de l'emploi.

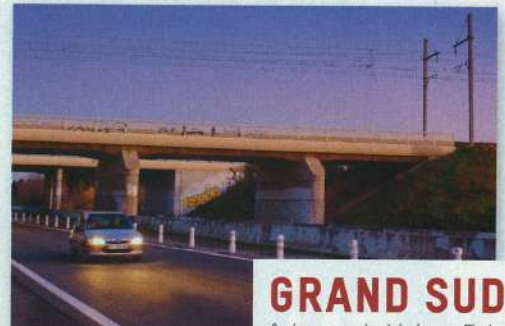
**P.22**



**SOCIÉTÉ**

Sofiane Benhabib est devenu le nouveau président de Face Sud Provence.

**P.16**



**GRAND SUD**

Avignon : la Liaison Est-Ouest sur le bureau du Premier ministre.

**P.34**



**JUSTICE**

Les prises de fonctions du nouveau préfet de police, Pierre-Edouard Colliex.

**P.18**



**EDITÉ PAR LA S.A.S. « LES PUBLICATIONS COMMERCIALES »**

32, cours Pierre-Puget | CS 20095 | 13281 Marseille | Cedex 06 | Tél. : 04 91 13 66 00

**PDG et directeur de la publication** : Elisabeth Thomas : 04 91 13 66 00 elisabeth.thomas@presses-legales.com | **Principal actionnaire** : TOUT LYON S.A.S. | **Directeur de la rédaction - Rédacteur en chef** : Frédéric Delmonte : 04 91 13 66 10 - frederic.delmonte@presses-legales.com | **Rédaction** : redaction@presses-legales.com | **Rédacteur en chef adjoint** : Serge Payrau 04 91 13 66 31 - serge.payrau@presses-legales.com | **Journalistes** : William Allaire - Jean-Christophe

Barla - Martine Debette - Caroline Dupuy - Jean-Pierre Enaut - Denis Trossero - Samuel Azemard | **Cheffe d'édition suppléments et lifestyle** : Alexandra Zilbermann - alexandra.zilbermann@presses-legales.com | **Editeur web** : Laure Lavergne - laure.lavergne@presses-legales.com | **Secrétaire de rédaction multimédia** : Mathilde Colin - mathilde.colin@presses-legales.com | **Annonces légales** : Bernadette Radduso : 04 91 13 66 00 b.radduso@presses-legales.com | **Publicité commerciale** : Sophie Magnan : 04 91 13 66 09 / 06 17 27 71 61 | **Relations clients** : Carole Figarella : 04 91 13 66 05 - carole.figarella@presses-legales.com | **Stéphanie Laure** : 04 91 13 66 20 stephanie.laure@presses-legales.com | **Formalités** : Clément Schockmel : 04 91 13 66 30 - formalites@presses-legales.com | **Chargée de communication et partenariats** : Stéphanie Laure : 04 91 13 66 20 - stephanie.laure@presses-legales.com | **Abonnements** : Chrystèle Liochon - 01 42 60 40 90 - abonnements@presses-legales.com | **Responsable studio / Fabrication** : 04 91 13 66 11 Sabine Guglielmetti | **Montage** : Martine Bernavon



HEBDOMADAIRE HABILITÉ À PUBLIER LES APPELS D'OFFRES, LES AVIS DE TRAVAUX, LES ANNONCES LÉGALES, LES VENTES AUX ENCHÈRES IMMOBILIÈRES SUR LE DÉPARTEMENT DES BOUCHES-DU-RHÔNE.

CPPAP 0725 185972 / ISSN 1166 - 3294

LE SITE NOUVELLES PUBLICATIONS.COM EST RECONNU PAR LA CPPAP (COMMISSION PARITAIRE DES PUBLICATIONS ET AGENCES DE PRESSE), SERVICE DE PRESSE EN LIGNE D'INFORMATION POLITIQUE ET GÉNÉRALE, SOUS LE NUMÉRO 1124 W 94088 JUSQU'AU 11/2024.

PAR ARRÊTÉ DU 19 NOVEMBRE 2021 RELATIF À LA TARIFICATION ET AUX MODALITÉS DE PUBLICATION DES ANNONCES JUDICIAIRES ET LÉGALES, LE TARIF DU CARACTÈRE POUR L'ANNÉE 2022 DANS LES DÉPARTEMENTS FIGURANT À L'ANNEXE I DU PRÉSENT ARRÊTÉ, EST DE 0,183 EURO HORS TAXE POUR LES BOUCHES-DU-RHÔNE.

-IMPRESSION : ROTIMPRES - AIGUAVIVA (GIRONA, ESPAGNE) -

**ABONNEMENT** 1 AN : 55 EUROS



« La finalité de la chambre régionale reste d'apporter des services à ses adhérents, que sont les chambres départementales, les agences et leurs collaborateurs et, au bout de la chaîne, il s'agit de proposer le meilleur des services à nos clients. »



# « En matière d'immobilier, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur est un laboratoire »

**DIDIER BERTRAND,**  
président de la Fnaim  
Région Sud-Paca,  
responsable de  
l'agence immobilière  
Le Marquis.

Didier Bertrand, le président de la Fnaim Région Sud-Paca, présente sa feuille de route, qui passe notamment par le développement de la formation des professionnels de l'immobilier.

• **LNP : Vous avez été élu en janvier 2023 au poste de président de la Fnaim Région Sud-Paca. Que représente cette chambre régionale ?**

**DIDIER BERTRAND :** La Fnaim Région Sud reste la plus importante chambre régionale de France pour la Fnaim. Elle fédère 1 700 adhérents, qui représentent 11 000 collaborateurs. Elle s'appuie sur les six départements de notre région. Trois de ces départements affichent une activité immobilière importante : les Alpes-Maritimes, les Bouches-du-Rhône et le Var.

• **Cette réalité donne-t-elle à la Fnaim Région Sud une identité particulière par rapport aux autres chambres régionales ?**

En matière d'immobilier, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur est un labo-

ratoire, parce qu'elle reste unique. Elle réunit, sur ses six départements, toutes les spécificités nationales du marché de l'immobilier : le marché de la vente et de la location des métropoles, des grandes villes et des villages ; le marché du luxe sur la Côte d'Azur ou les Alpilles ; le marché de l'immobilier de montagne dans nos stations de ski ; le marché des résidences secondaires sur le littoral ou dans nos sites touristiques ; le marché du tertiaire avec les commerces, les entreprises, ou celui industriel ; sans oublier celui en lien avec les activités agricoles ou viticoles...

Les champs d'intervention de nos adhérents restent très représentatifs du marché national. Cela veut dire que les initiatives prises par la Fnaim Région Sud, ou celles départementales, peuvent servir de laboratoire. →



De gauche à droite, Jonathan Le Corronic-Clady, président de la Fnaim pour le Vaucluse, Gilbert Marcelli, président de la CCI du Vaucluse, Céline Deytieux, directrice de l'ESI (Ecole supérieure de l'immobilier), et Didier Bertrand, président régional de la Fnaim.

+++

**LES CRITÈRES DE RECHERCHE DES ACHETEURS CHANGENT**

« Avant la covid, les clients cherchaient un bien en fonction de la localisation de leur travail ou de l'école de leurs enfants. Après la covid, il y a eu une évolution, par rapport aux nouvelles envies de favoriser la vie personnelle et une autre localisation, car on allait moins souvent au bureau. Aujourd'hui, la localisation du bien reste primordiale, ainsi que l'accès à un espace vert ou un extérieur, mais les acquéreurs demandent de plus en plus de renseignements sur le montant de la taxe foncière, ainsi que sur celui des charges de copropriété s'il s'agit d'un appartement. Ils sont également très attentifs aux performances énergétiques et à la présence de la fibre. Ils prennent aussi en compte l'aspect déplacements et transports en commun. Nous sommes dans un "mix" en ce moment. Etant donné que le télétravail est encore là, mais qu'il évolue, les acheteurs sont entre plusieurs tendances. »

•••→ • **Comment allez-vous mettre à profit cet aspect-là pendant votre mandat ?**

Ce côté laboratoire m'intéresse. Mon objectif est d'étudier la manière dont la fédération régionale peut apporter de la valeur ajoutée à ses adhérents.

« Nous avons une obligation de formation, notamment avec 42 heures, tous les trois ans, pour garantir le renouvellement de notre licence. Dans cette optique, en partenariat avec l'Ecole supérieure de l'immobilier et la CCI du Vaucluse, nous avons délocalisé à Avignon une formation qui se tenait à Paris. »

La Fnaim demeure un syndicat professionnel et la finalité de la chambre régionale reste d'apporter des services à ses adhérents, que sont les chambres départementales, les agences et leurs collaborateurs et, au bout de la chaîne, il s'agit de proposer le meilleur des services à nos clients.

Dans cette optique, j'ai pris le temps, à la

suite de mon élection, de consulter les adhérents et de réfléchir avant d'établir une feuille de route. Cette feuille de route s'articule autour du développement de l'activité de nos adhérents, de la façon de mieux les fédérer et de développer leur défense. Ensemble, et avec le niveau régional, nous avons le poids pour « faire ». Et nous avons notamment les moyens de porter des projets.

• **Lesquels ?**

Je veux en porter deux. Le premier : celui de la formation. L'idée est de permettre à nos adhérents de former leurs collaborateurs aux 13 métiers de notre profession. Nous avons une obligation de formation, notamment avec 42 heures, tous les trois ans, pour garantir le renouvellement de notre licence. Dans cette optique, en partenariat avec l'Ecole supérieure de l'immobilier et la CCI du Vaucluse, nous avons délocalisé à Avignon une formation qui se tenait à Paris. C'est une première. L'autre projet que je souhaite développer, j'en reparlerai dans quelques mois...

• **La formation est un enjeu important pour votre profession ?**

Oui, et pour plusieurs raisons. Nos métiers embauchent et manquent de candidats. Former nos futurs collaborateurs est primordial. Dans un contexte de marché plus complexe à décrypter, per-

mettre à nos collaborateurs de monter en compétence demeure essentiel. Les procédures afférentes à une transaction immobilière se sont fortement multipliées et complexifiées au cours des derniers mois, que ce soit sur les aspects techniques, financiers ou encore juridiques. Nous devons être à la hauteur des attentes et demandes de nos clients, qui sont souvent perdus face à un marché en mouvement.

N'oublions pas que le logement constitue le premier poste de dépense des Français. Le « mur », la « pierre » restent des valeurs refuge et acheter un bien reste un projet de vie.

• **Le métier d'agent immobilier doit-il évoluer ?**

Il y a un nécessaire réajustement du métier à faire, car actuellement la demande est forte et l'offre faible. Nous constatons bien entendu une hausse sensible des taux de crédit, mais le marché est là. La demande reste forte.

Nous sommes également confrontés à de nombreuses incohérences du gouvernement en matière d'immobilier... Par exemple, sur la rénovation énergétique, qui impacte le marché, il y a un manque de vision et pas de politique cohérente et efficace. D'où ce besoin de formation de nos futurs collabora-



« Permettre à nos collaborateurs de monter en compétence demeure essentiel. Les procédures afférentes à une transaction immobilière se sont fortement multipliées et complexifiées au cours des derniers mois [...] Nous devons être à la hauteur des attentes et demandes de nos clients. »

teurs et de formation continue de nos collaborateurs pour être à la hauteur et décrypter, pour nos clients, le marché. Etre agent immobilier, c'est un métier.

• **Dans un marché immobilier chamboulé, comment se portent les agences immobilières ?**

Près de 5 % des agences immobilières rencontrent des difficultés par rapport au contexte que nous connaissons. Certaines typologies d'agences souffrent plus que d'autres. Celles ouvertes récemment et qui n'avaient pas beaucoup de trésorerie. Je pense aussi aux agences historiques, très centrées métier et moins gestionnaires, et qui ne se sont pas organisées pour faire face.

Propos recueillis par Frédéric Delmonte

 @DelmonteFred



Autour de Didier Bertrand, les membres du conseil d'administration de la Fnaim Région Sud.



**LA COMPOSITION DE LA FNAIM RÉGION SUD**

- > Fnaim 04-05, Claude Pascal
- > Fnaim 06, Cyril Messika et William Siksik, coprésidents
- > Fnaim 13, François-Xavier Guis
- > Fnaim 83, Anne-Charlotte Reich
- > Fnaim 84, Jonathan Le Corronc-Clady