



ECONOMIE FINANCE VIE JURIDIQUE POLITIQUE IMMOBILIER SOCIÉTÉ CULTURE ET LOISIRS

DIDIER BERTRAND, PRÉSIDENT DE LA FNAIM RÉGION SUD - PACA

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

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.

Frédéric DELMONTE , le vendredi 08 mars 2024



(D.R) - Didier Bertrand a été président de la Fnaim Aix-Marseille Provence. Il est le responsable de l'agence immobilière Le Marquis, à Marseille.

Les Nouvelles Publications : 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.

A LIRE AUSSI

La Fnaim du Var change d'ère

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 laboratoire**, 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.



(D.R) Autour de Didier Bertrand, les membres du CA de la Fnaim Région Sud.

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**. 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...



(EB) Jonathan Le Corronc-Clady, président de la Fnaim pour le Vaucluse, Gilbert Marcelli, président de la CCI, Céline Deytieux, directrice de l'ESI, et Didier Bertrand, président régional de la Fnaim.

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 essentiel. Dans un contexte de marché plus complexe à décrypter, 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, 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 collaborateurs et de formation continue de nos collaborateurs pour être à la hauteur et décrypter, pour nos clients, le marché. Être 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.

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 ».

La composition de la Fnaim Région Sud :

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