

# Dossier spécial

Dossier réalisé  
en partenariat avec

**arapl**  
provence

Association régionale agréée  
des professions libérales

Le partenaire des  
professions libérales

Tél : 04 91 17 72 20  
[www.araplprovence.org](http://www.araplprovence.org)



# LES PRIX DE I dans les Bouches-



Ma terrasse à Marseille ©

Comment se porte le marché de l'immobilier dans les Bouches-du-Rhône ? Où en sont les prix, les ventes dans l'ancien, le neuf ou la location ? Et comment les acteurs du marché réagissent-ils ?

Cette semaine, la rédaction des Nouvelles Publications vous propose un dossier spécial. Pour dresser un tableau, le plus précis possible, nous sommes allés interviewer les principaux acteurs, notaires, Fnaim, Unis, ou la FPIP, sans oublier de donner la parole à plusieurs agents immobiliers.

Dossier : la rédaction

# L'IMMOBILIER du-Rhône

Les chiffres des notaires

# Un marché immobilier en manque

Agnès Banoun, notaire à La Penne-sur-Huveaune et déléguée à la communication à la Chambre des notaires des Bouches-du-Rhône, commente pour Les Nouvelles Publications les derniers chiffres (année 2014) concernant l'immobilier dans le département et à Marseille. Avant d'entrer dans le vif du sujet, elle rappelle au passage que « nous sommes les référents en matière d'opérations immobilières. Nous avons les chiffres les plus fiables. Nos bases de données sont très précises. Et prennent en compte uniquement les prix des biens. » Décryptage.

## Volume des ventes dans le département

Sur un an, on note une baisse de -15,9% en volume pour les appartements anciens. Et une baisse de -15,4% pour les maisons anciennes. « C'est la crise, la conjoncture économique qui explique en grande partie ces chiffres. La situation est difficile en France. Force est de constater que le marché immobilier manque de dynamisme. Mais il n'est pas à l'arrêt. » Concrètement, les gens « repoussent les achats car ils manquent de confiance. Le pouvoir d'achat qui a diminué ne facilite pas non plus les prises de décision. » Si l'on s'intéresse aux ventes dans le neuf les chiffres sont meilleurs. Dans les Bouches-du-Rhône, le repli est de -0,5% sur un an. « Les dispositifs dans le neuf (Scellier, Pinel) ont un effet positif sur les ventes. A



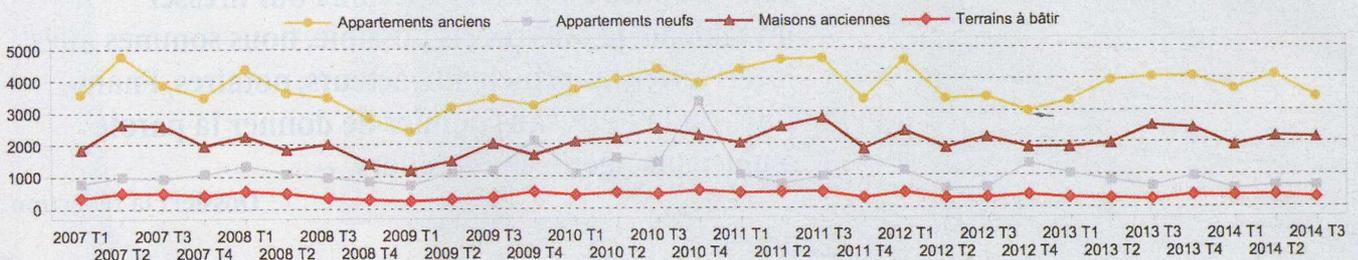
Agnès Banoun

noter aussi que les biens neufs sont retenus sur plan, donc quelques années auparavant. Enfin, ils sont assez rares donc trouvent facilement preneurs. » Difficile tout de même de ne pas parler de la loi Alur. « il est indéniable que cette loi qui a alourdi les démarches d'achat et de vente de biens est responsable du ralentissement des transactions. Elle a clairement rallongé les délais de vente. » Sur le sujet, Agnès Banoun annonce que « le notariat, cette profession beaucoup critiquée en ce moment par M. Macron, est loin d'être poussiéreuse. Nous sommes modernes et nous mettons donc en place une base des copropriétés. Les notaires de France vont alimenter cette base gratuitement. Objectif ? Faciliter les démarches administratives imposées par la loi Alur et rendre plus simples certaines tâches. »

Évolution sur 1 an (T3 2014 / T3 2013)

Appartements anciens	-15,9 %
Appartements neufs	-0,5 %

Évolution depuis 2007



## Prévisions pour le marché immobilier

Les chiffres révèlent que le marché immobilier est déséquilibré. Il y a plus d'acheteurs que de vendeurs. Comme les prix baissent, les gens ne vendent pas et certains retirent leur bien de la vente. L'acquéreur

*« L'érosion des prix affecte surtout les biens qui présentent des défauts. Concrètement, les biens de qualité se vendent. »*

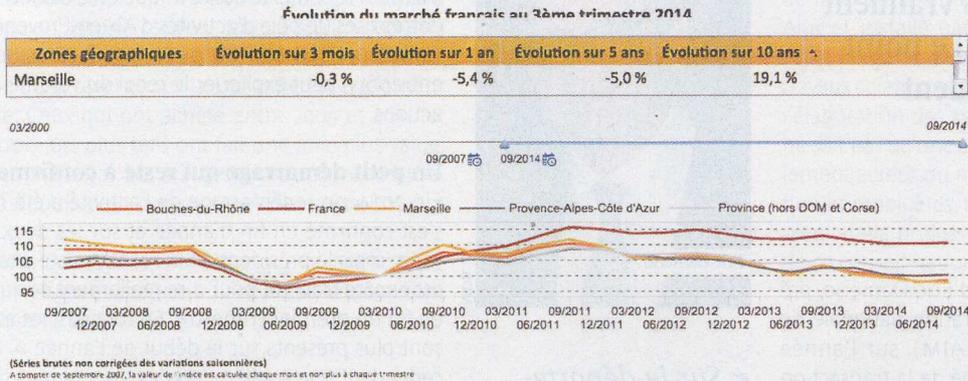
aujourd'hui est en position de force. Il est averti, il s'informe et devient de plus en plus exigeant. Avec des taux étant historiquement bas et une politique conciliante de la BCE en la matière, cela ne peut que rassurer les acheteurs. De plus en plus de ménages pourront emprunter et cela devrait donc faire remonter les prix.

# le dynamisme mais pas à l'arrêt

## Indice des prix dans le département

Dans le 13, sur un an, l'indice des prix affiche -3,1%. Pour information, il est de -5,4% à Marseille. « Ce n'est pas catastrophique. Cela corres-

pond à la tendance nationale. L'érosion des prix affecte surtout les biens qui présentent des défauts. Concrètement, les biens de qualité se vendent. »

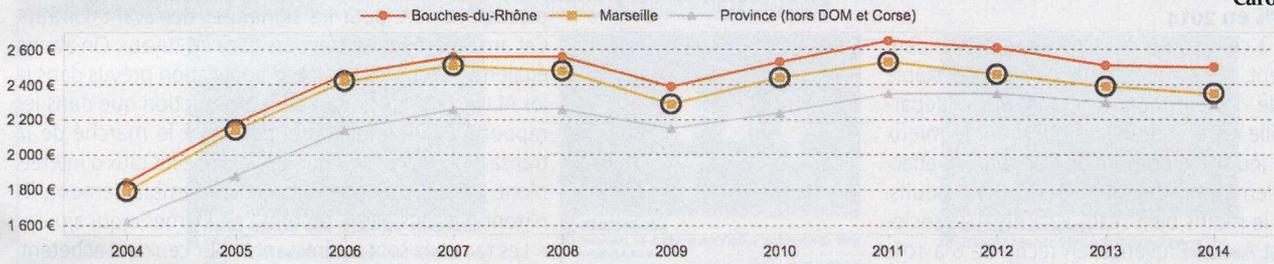


## Prix médian des biens

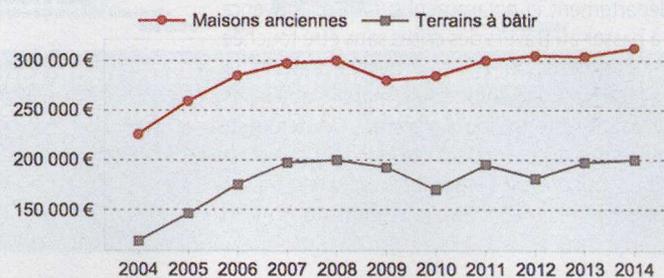
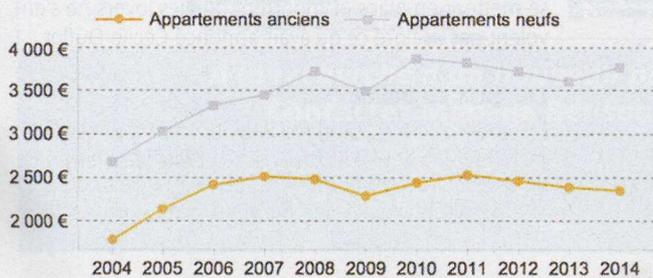
Dans le département, le prix médian pour un appartement ancien s'élève à 2.500 €/m<sup>2</sup> (soit -0,5% sur un an). Dans le neuf, ce chiffre atteint 3.640 €/m<sup>2</sup>. Pour une maison, il atteint 285.000 € (+1,1%). A Marseille, le

prix médian pour un appartement ancien est de 2.350 €/m<sup>2</sup>. Il est de 312.700 € pour une maison. Et de 3.770 €/m<sup>2</sup> pour un appartement neuf. A titre d'exemple, le prix médian d'un appartement ancien à Noailles s'élève à 2.080 €/m<sup>2</sup> et à 2.500 €/m<sup>2</sup> dans le quartier de Vauban.

Caroline Dupuy



Types de bien	Prix médian	Évolution sur 1 an	Évolution sur 5 ans	Évolution sur 10 ans
Appartements anciens	2 350 €	-1,9 %	2,4 %	30,9 %
Appartements neufs	3 770 €	4,5 %	8,0 %	40,5 %
Maisons anciennes	312 700 €	2,8 %	11,7 %	38,3 %



Les chiffres de la FNAIM

# Le volume de transactions à la ha

**Des lois dissuasives, des décrets qui ne sortent pas, un volume stable des prix à la baisse... Le marché de l'immobilier n'est pas vraiment au beau fixe. Quoique... Le point avec Eric Damerio, président de la FNAIM 13.**

**Q**uel est le regard d'Eric Damerio, président de la Fédération nationale de l'immobilier (FNAIM), sur l'année 2014 ? « Le marché de la transaction a traversé quelques péripéties en 2014 avec l'arrivée de la loi Duflot qui a considérablement perturbé les acquéreurs et les vendeurs tout en éloignant les investisseurs pendant un certain temps ». Notamment en raison du décret qui exige un grand nombre de documents à joindre aux avant-contrats. Ce qui a, du même coup, allongé les délais de signature des compromis (trois semaines environ) et prolongé d'autant le délai de rétractation.

## Un recul de 1% en 2014

Contrairement à ce qu'on pourrait penser, il considère que, globalement, 2014 a été une bonne année, stable avec un recul de -1% par rapport à 2013. Sur le département, Marseille est une des villes qui tirent le mieux leur épingle du jeu sur le nombre de transactions effectuées, essentiellement d'ailleurs sur les petits produits. « La ville qui a le moins bien réagi à l'ambiance socio-économique est Aix-en-Provence, en recul de 8 à 10% en volume de transactions avec des trimestres en dents de scie, une activité plus soutenue sur la période estivale et une relance sur la fin de 2014 », précise le président de la FNAIM. Selon lui, Marseille aurait bénéficié de l'effet Capitale européenne de la culture qui aurait boosté le marché. Un marché d'autant plus actif que Marseille est une des premières villes du département à avoir accepté des baisses de prix. Ce qui a été plus lent sur le reste du département, et notamment sur Aix-en-Provence, habituée à passer au travers des crises sans être touchée. « C'est une première pour Aix-en-Provence d'avoir subi le recul des transactions, même si le marché de l'investissement locatif reste toujours attrayant. Toutefois, les investisseurs sont un peu attentistes face au projet du Plan Campus (qui prévoit l'émergence de 2 000 à 3 000 logements étudiants, ndlr). Sur le secteur du Pont de



Eric Damerio

*« Sur le département, Marseille est une des villes qui tirent le mieux leur épingle du jeu sur le nombre de transactions effectuées »*

l'Arc, Bouygues Immobilier réalise un programme important dont la commercialisation est un peu lente », observe Eric Damerio. Le marché de la résidence principale reste tout de même élevé par rapport au reste du département, même si le contexte économique et le déplacement des entreprises (le pôle d'activités d'Aix-en-Provence (PAAP) compterait 100 000 m<sup>2</sup> de locaux vacants, tertiaire et entrepôts) peut expliquer le recul du volume des transactions.

## Un petit démarrage qui reste à confirmer

Fin 2014, un redémarrage de l'activité a été ressenti. Il s'est confirmé en fin d'année et sur les deux premiers mois, mais le président de la FNAIM reste prudent : « Il est encore trop tôt pour dire réellement ce qu'il en sera en fin du premier trimestre. En tout cas, les acquéreurs sont plus présents sur le début de l'année ». Il observe cependant une accélération des réservations sur le marché des résidences principales, qui reste un marché de besoin plus que d'investissement. Cela malgré la réforme Pinel (défiscalisation), les investisseurs sont encore regardants. Quant au marché des résidences secondaires, il subit la réforme mal intégrée sur des plus-values et la surtaxe annoncée sur les taxes d'habitation. Ce qui engendre un marché au ralenti.

## Que faire ?

« Le gouvernement avait annoncé une réforme sur les pièces à joindre pour les signatures des avant-contrats. Cet amendement est toujours dans les tuyaux. On attend également tous les décrets d'application prévus dans la loi ALUR tant au niveau de la transaction que dans les rapports bailleur/locataire, pour que le marché de la transaction reprenne vigueur, alors que les taux d'intérêts n'ont jamais été aussi bas. Et vraisemblablement, ils n'iront pas plus bas », répond Eric Damerio qui ajoute : « Les taux bas sont intéressants pour ceux qui achètent, mais l'argent pas cher n'est pas forcément un facteur positif pour les petits investisseurs en raison de l'augmentation des revenus sans déductibilité des intérêts d'emprunt ».

Aujourd'hui, le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières (CNTGI) avance à petits pas. Il semblerait qu'on ne soit plus sur l'encadrement des loyers, mais rien n'est confirmé. Même si les observatoires se mettent en place et montrent que les loyers ne s'envolent pas malgré ce qu'avait annoncé Cécile Duflot.

## Des prix en baisse

Il y a des opportunités pour que le marché de la transaction en résidence principale soit porteur. Les baisses de prix sont actées et on se retrouve au niveau de ceux de 2007. A Marseille par exemple, cette baisse atteint

# ...sse, les prix à la baisse

C'est une première pour Aix-en-Provence d'avoir subi le recul des transactions, même si le marché de l'investissement locatif reste toujours attractant.

jusqu'à -10%, voire -15% selon les quartiers. Le centre ville d'Aix-en-Provence n'est presque pas touché (-2% à -3%), mais les immeubles des années 1970 situés sur la petite couronne et soumis aux travaux du Grenelle connaissent une baisse de -15% voire plus. De 3 200€ à 3 500€ le m2 en 2010, ils oscillent entre 2 800 à 3 000€/m2 actuellement.

Le marché de la revente sur la Duranne est également à la baisse. Ceux qui ont acheté entre 2005 et 2010 et revendu trois ans plus tard ont fait une jolie plus-value. Ce qui n'est plus le cas. Les prix des constructions récentes ont chuté depuis deux ans, passant de 4 000€/m2 à 3 500 €/m2.

Pour autant, Eric Damerio estime que la pierre reste une valeur refuge et propice à l'achat car les taux sont historiquement bas.

## Son souhait ?

« Que l'arrivée du Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières (CNTGI), prévu par la loi Alur et installé par Sylvia Pinel, soit reconnu comme étant l'organe de référence de consultation et que ses travaux soient pris en compte par le gouvernement dans l'élaboration des textes, lois et décrets. Que ce CNTGI ne soit pas qu'une chambre d'enregistrement, mais réellement acteur du marché de la transaction et de la gestion immobilières. L'image et le développement harmonieux de la profession passeront par la reconnaissance de ce conseil national ».

Martine Debette



**Investir à Miami**  
**MIAMI FOREVER REAL ESTATE**  
Martine Bensoussan-Guimez



**MARSEILLE**  
4 rue de la République  
13001 MARSEILLE  
Tél.: 04 91 90 22 23 - Cel : 06 07 81 60 75

**33154 MIAMI FL**  
9513 Harding av surfside  
Tél. US (+1) 954 756 0119  
martine.guimez@gmail.com

**www.investiramiami-alineimmobilier**

**INVESTIR À MIAMI ALINE IMMOBILIER EST UNE AGENCE IMMOBILIERE FRANCOPHONE SITUÉE EN FLORIDE.**



**MIAMI BEACH SUR L'LES DE NORMANDY ISLAND**  
IMMEUBLE de 4 appartements. Vendu loué. Rentabilité brut 7,2%.  
**611 000 €**



**MIAMI BEACH**  
Immeuble de 500m<sup>2</sup> comprenant 8 appartements. FFN rentabilité 6,2%.  
**1 220 000 €**



**BAL HARBOR ISLAND**  
Splendide type 3 de 150m<sup>2</sup> avec terrasse et vue sur bain.  
**350 000 €**



**NORTH MIAMI BEACH**  
Magnifique type 2 de 85m<sup>2</sup> refait à neuf avec terrasse et jardin, sur baie SUNNY ISLES. Vendu loué 1225\$/AA.  
**209 000 €**



**FORT LAUDERDALE A SAISIR**  
2 immeubles de 4 types 3 chacun. Idéal investisseurs.  
**524 000 €**



**MIAMI BEACH**  
Villa de 280m<sup>2</sup> avec piscine et ponton pour bateaux.  
**1 312 000 €**

**A la recherche d'un nouveau projet pour 2015 ? Pourquoi pas Miami ?**  
**Contactez Martine Bensoussan Guimez au (001) 954 756 0119**

Presidente Century21 Aline immobilier 4, rue de la République 13001 Marseille  
Broker licensed Miami Forever Real Estate, 9513 Harding av 33154 Surfside Floride  
Tel Fr 06.07.81.60.75 - Tel US (001) 954 756 0119 - site : [investiramiami-alineimmobilier.fr](http://investiramiami-alineimmobilier.fr) - email : [martine.guimez@gmail.com](mailto:martine.guimez@gmail.com)  
Visitez nous sur Facebook

## L'analyse de la FPIP

**STÉPHANE PÉREZ**

# « Une petite reprise, oui mais... »

**Y aurait-il une petite reprise dans le monde de la construction ?**

**Stéphane Pérez, président de la Fédération des promoteurs immobiliers de Provence (FPIP) et directeur général de Parimmo, semble y croire... un peu.**



Stéphane Pérez

**E**n effet, le dernier trimestre 2014 s'est avéré plutôt bon avec une augmentation de +9% des ventes en logement libre (accès à la propriété ou investissement) sur le département des Bouches-du-Rhône, de +20% sur Marseille et de +4% pour l'ensemble de la zone de l'Observatoire immobilier de Provence (OIP). Il constate: « Potentiellement, on s'aperçoit d'une

seille, -2% pour le territoire de MPM et -6% sur la zone OIP.

Du côté des ventes en bloc à des bailleurs sociaux, les résultats sont tout aussi bons: plus 200% sur Marseille avec 770 logements, plus 25% dans les Bouches-du-Rhône avec 1.112 logements. Par contre, la moyenne baisse en zone OIP avec moins 3%. « Une baisse imputable au département du Var où beaucoup de communes sont en carence de logements sociaux. Les programmes ne sortent pas en raison d'un foncier élevé. La baisse est de moins 68% », ajoute le président de la FPIP.

### Plutôt satisfaits en 2014

« Même si nous sommes loin des résultats de certaines années, nous sommes plutôt contents de ceux de 2014. L'Etat a pris conscience de l'état du bâtiment et a mis les moyens. Si l'Etat et le préfet ont joué le jeu, ce n'est pas le cas des maires. Depuis les élections, nous sommes face à des maires qui ne sont pas des bâtisseurs », observe Stéphane Pérez pour qui le gros travail de cette année sera de leur montrer que construire, ça ne signifie pas bétonner.

*« Si l'Etat et le préfet ont joué le jeu, ce n'est pas le cas des maires. Depuis les élections, nous sommes face à des maires qui ne sont pas des bâtisseurs. »*

### Et 2015 ?

Stéphane Pérez note un retour de la confiance chez les investisseurs. Dû, a priori, à la modification du zonage, à la loi Pinel et au dynamisme de certaines villes comme Marseille. « La loi Pinel et l'abandon de décrets de la loi Alur y sont certainement pour quelque chose. Beaucoup de programmes, qui ont été mis en retrait parce que les marchés n'étaient pas bons, vont sortir », poursuit le président pour qui l'année 2015 s'annonce de bon augure. D'autant que des projets d'envergure s'annoncent sur Marseille. Reste cependant l'incertitude liée au projet métropolitain et les prochaines élections qui pourraient créer un temps de latence sur les décisions de certains élus.

inversion des courbes ». Les réservations ont augmenté de plus 20% avec de bons résultats sur les zones Anru qui bénéficient d'une TVA à taux réduit pour les opérations d'accession à la propriété (+7% de réservations dans les Bouches-du-Rhône). Le bémol, c'est la baisse du nombre de mises en vente avec une inversion de la courbe pour la première fois: -4% pour la ville de Mar-

### Qu'on nous écoute

Stéphane Pérez aimerait bien « que nos hommes politiques, qui sont en train de régler et ne sont pas sur le terrain, tiennent compte de nos observations. Dans l'élaboration des PLU, les professionnels doivent avoir un rôle important. Il faut qu'on nous écoute un peu plus et que certains dogmes tombent au niveau des décideurs. » Et de citer l'exemple de la transition énergétique dont les témoignages n'ont jamais été pris en compte. Son reproche est que les politiques ont tendance à être dans le quantitatif et non dans le qualitatif. Et de conclure: « Le promoteur citoyen, ça existe ».

Martine Debette

**Fleurs, Plantes & autres Curiosités**  
 Création et Décoration  
 Cours d'art floral  
 Stylisme végétal  
 Mariage

**digitale**  
 14, rue Breteuil 13001 Marseille  
 Tél : 04 91 54 37 00 - Fax : 04 91 33 83 38  
 contact@digitalefleuriste.com - www.digitalefleuriste.com

L'avis de l'UNIS

**JEAN-LUC LIEUTAUD :**

**“ Il faut laisser faire les acteurs du marché ”**

**Jean-Luc Lieutaud est le président du pôle territorial Paca de l'Union des syndicats de l'immobilier (Unis), une organisation proche des consommateurs et au service de ses membres professionnels de l'immobilier, qu'ils soient gérants d'immeubles, agents immobiliers, syndics de copropriété, marchands de biens ou experts de l'immobilier. Il nous livre son regard sur le marché de l'immobilier.**

*Les Nouvelles Publications : 2014 a-t-elle été une belle année ?*

**Jean-Luc Lieutaud :** Hum, hum. Non, pas extraordinaire. Globalement, elle a été plutôt chaotique. Le volume des transactions a chuté de 12% en moyenne. Par contre, les prix n'ont pas tellement baissé, sauf sur Marseille où la baisse est de 10%.

Dans le neuf, il y a une diminution notoire due aux différentes lois prises qui ont provisoirement détourné les investisseurs du locatif. La loi Alur les a marqués psychologiquement, leur donnant l'impression que les locataires étaient mieux traités que les propriétaires. Un effet psychologique dévastateur. Sans compter l'érosion des avantages fiscaux liés à l'investissement locatif, dont l'annulation de la loi Scellier, qui les a démotivés.

*N.P. : Comment cela se traduit-il ?*

**J-L.L. :** Au niveau de la promotion immobilière, il y a deux ou trois ans, il y avait 80% d'investissement locatif et 20% en accession pleine propriété. Nous sommes maintenant sur un inversement de tendance de 60% d'accession pour 40% d'investissement locatif. Ça fait des années que je dis qu'on se dirige vers une crise du logement locatif et on va y arriver. Comme on construit moins de logements en locatif et compte tenu de l'évolution démographique, il est évident qu'on va manquer d'appartements locatifs d'ici quelque temps, d'ici trois à quatre ans. Car il faut compter quatre ans pour l'achat des terrains, pour purger les permis de construire, construire les logements, etc.

*N.P. : Est-ce que, à l'aube de 2015, vous ressentez un certain frémissement ?*

**J-L.L. :** Oui. On n'est plus dans les périodes où il y avait un frémissement constant. Une évolution constante du marché. Maintenant, il faut s'adapter aux nouvelles conjonctions économiques. Mais depuis le début de l'année, il semblerait qu'il y ait un frémissement, que ça bouge un peu, mais c'est très aléatoire. Les notaires ont très peu de compromis à signer durant le mois de février.



Jean-Luc Lieutaud

*N.P. : Comment voyez-vous l'avenir de vos professions ?*

**J-L.L. :** Février est un mauvais mois en termes de transactions et il est difficile d'avoir une prospective sur ce marché qui a été considérablement ralenti. Il y a une mutation profonde du métier de la transaction liée à Internet, aux nouvelles technologies. On se pose même la question de l'intérêt d'avoir encore une agence immobilière avec pignon sur rue ou si on ne va pas vers des agences virtuelles, des réseaux, etc. Aujourd'hui, l'agence reste une vitrine commerciale, mais le business se fait très peu en agence. Le métier est en train de subir une petite révolution.

*N.P. : Et en gestion locative ?*

**J-L.L. :** Sur Marseille, nous avons identifié 20 à 25.000 logements non loués dans l'ancien. Il y a une concurrence entre le neuf et l'ancien. Pour des raisons économiques, le neuf n'est pas loué au tarif auquel il devrait être loué : la moyenne est de 13,50 à 14 € le m<sup>2</sup> et les prix appliqués sont plutôt autour de 12 € par m<sup>2</sup>. Et l'ancien nécessite, à la relocation, des travaux de rénovation et de mise aux normes. Du coup, sur Marseille, le délai de relocation d'un appartement est de 3 à 5 mois et nous enregistrons un net ralentissement du turn-over des locataires qui déménagent moins souvent. La moyenne d'occupation est passée de trois ans à cinq ans en l'espace de quatre à cinq ans. Déménager coûte cher et à l'arrivée d'un nouvel enfant, les couples privilégient l'achat de lits superposés pour installer les enfants dans la même chambre.

*N.P. : Selon vous, que faudrait-il faire pour changer les choses ?*

**J-L.L. :** Il faut laisser faire les acteurs du marché. Que ce soit en transaction, en gestion locative, en syndic. Lorsqu'on construit suffisamment sur Marseille, le marché se détend de lui-même. On n'a pas besoin de technocrates, de politiques pour réguler le marché. Il faut fluidifier les règles de la transaction. Depuis la promulgation de la loi Alur (en mars 2014) qui alourdit les procédures de documents à fournir, le temps de signature entre le compromis et la vente est passé de 3 à 4 mois. Ce qui est énorme. On a envie de dire : « Lâchez-nous et laissez travailler les acteurs de l'immobilier ». La loi Macron parle aujourd'hui de libérer l'économie, alors que dans l'immobilier, on n'arrête pas d'encadrer, de restreindre. En France, il manque la bagatelle de 300.000 logements par an. Quand on sait qu'un logement, c'est deux emplois, 300.000 logements, ça fait 600.000 emplois directs qui sont perdus, sans compter la manne de TVA qui tombe dans les caisses de l'État. En France, le problème est que l'immobilier dépend de trois ministères (logement, justice et finances), des ministères qui ne se parlent pas entre eux.

**Un logement acheté 1,250 million euros il y a trois ou quatre ans dans le 8ème arrondissement de Marseille se vend aujourd'hui à 1,050 million euros.**

Propos recueillis par Martine Debette

L'agence immobilière Le Marquis est spécialisée dans les transactions de biens immobiliers sur Marseille, Aix-en-Provence et leurs environs : maisons, villas, appartements, parkings, terrains, boutiques, bureaux... Elle propose à ses clients une approche patrimoniale de l'immobilier. Explications.



**DIDIER BERTRAND,**  
directeur de l'agence immobilière Le Marquis

**“ Notre façon d’être, notre réalité correspond à une véritable demande ”**

*Les Nouvelles Publications: Votre positionnement discret et généraliste détonne dans un univers où le marketing et le visuel prennent de plus en plus d'importance. Parlez-nous de votre positionnement ?*

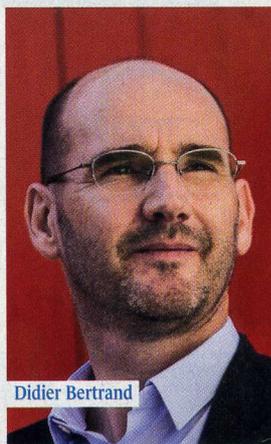
**Didier Bertrand :** Notre raison d'être est d'accompagner et de conseiller le client tout au long de sa vie (privée et professionnelle). Ce n'est donc pas le bien qui nous intéresse en premier lieu mais bien la personne, le client. Notre offre d'appartements, de maisons, de locaux professionnels doit pouvoir répondre aux différents besoins des clients, aux différents moments clés de leur vie.

*N.P.: Du coup, votre clientèle doit être composée de personnes très différentes ?*

**D.B. :** Une personne qui souhaite acheter un premier logement n'a pas en effet les mêmes besoins qu'un client à la recherche d'un nouveau bien suite à l'arrivée d'un enfant. Un cadre dynamique en pleine ascension professionnelle ne recherche pas la même chose qu'une personne de 60 ans proche de la retraite. Un patron qui cherche des nouveaux locaux sur Marseille a des exigences très particulières.

*N.P.: Qu'avez-vous mis en place pour répondre à ces besoins divers et variés ?*

**D.B. :** Tout d'abord, nous ne pouvons pas être dans une



Didier Bertrand

course. Il faut se poser et prendre du temps. Ensuite, il faut être sincère et vouloir rendre un service. Enfin, il est primordial de bien comprendre les projets de vie de nos clients pour ne pas partir dans le mauvais sens. Cette façon d'être, notre réalité correspond à une véritable demande.

*N.P.: Vous fuyez certaines modes ou tendances, n'est-ce pas ?*

**D.B. :** Sur notre site Internet, par exemple, nous n'hésitons pas à mélanger les maisons et les appartements. Il y a beaucoup de clients qui partent sur une idée fixe et qui apprécient nos initiatives. Nous proposons aussi aux propriétaires de jeter un œil à nos mandats de recherche. Certaines personnes car elles n'habitent plus ici, car elles n'ont pas le temps ou l'envie de le faire, nous demandent de trouver le bien de leur rêve. Cela nécessite au préalable de bien les avoir comprises. C'est pour cela que nous prenons le temps de recevoir dans notre agence située au cœur de Marseille, dans ce cadre chaleureux et discret, nos clients. L'adéquation entre notre lieu et notre pratique a d'ailleurs été saluée lors du concours 2009 Commerce-DesignMarseille dont notre agence a été lauréate. C'était et cela reste la première fois qu'une agence immobilière a été primée à ce concours. Nous sommes effectivement un peu à part.

Propos recueillis par C. D.