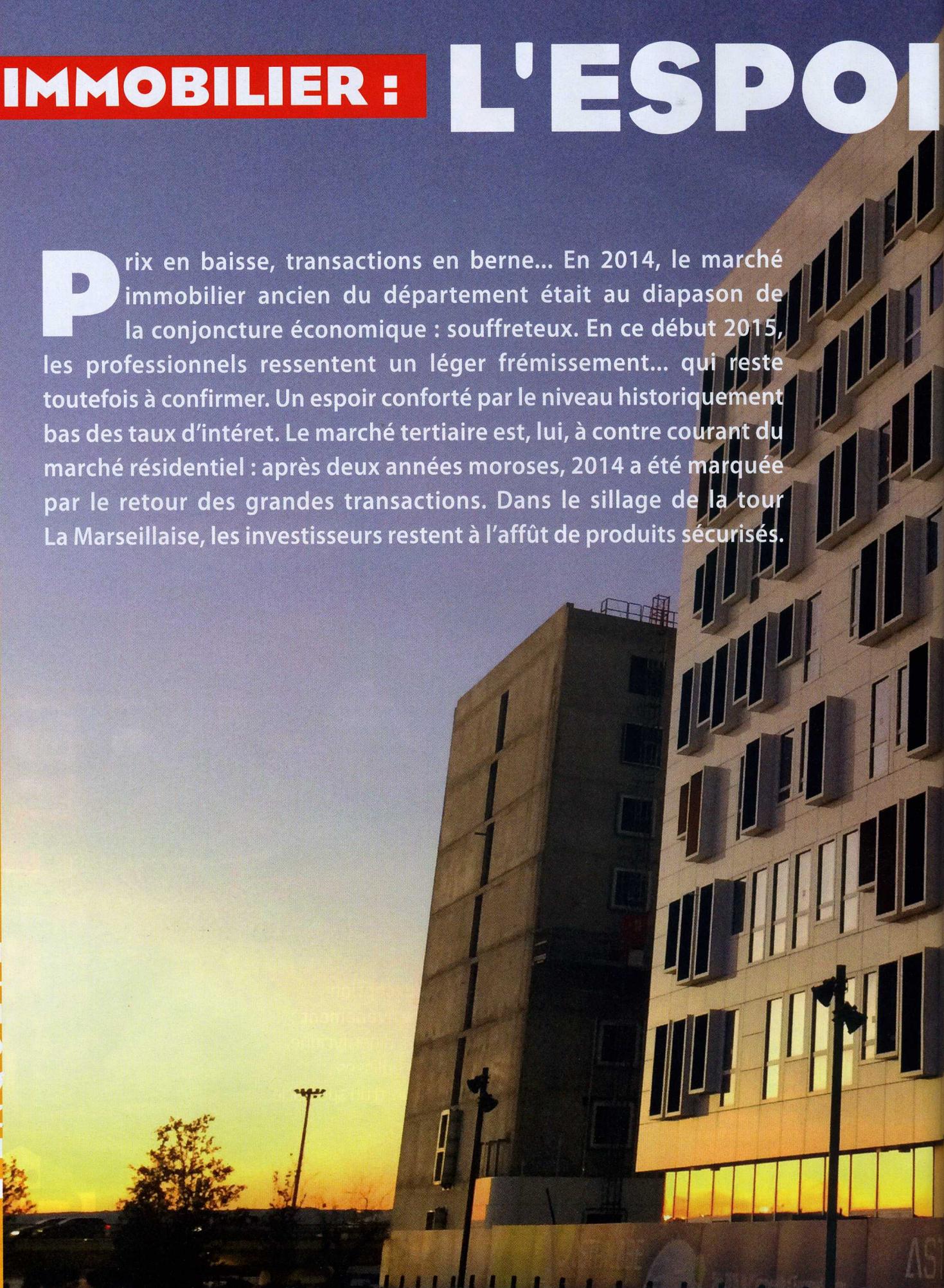


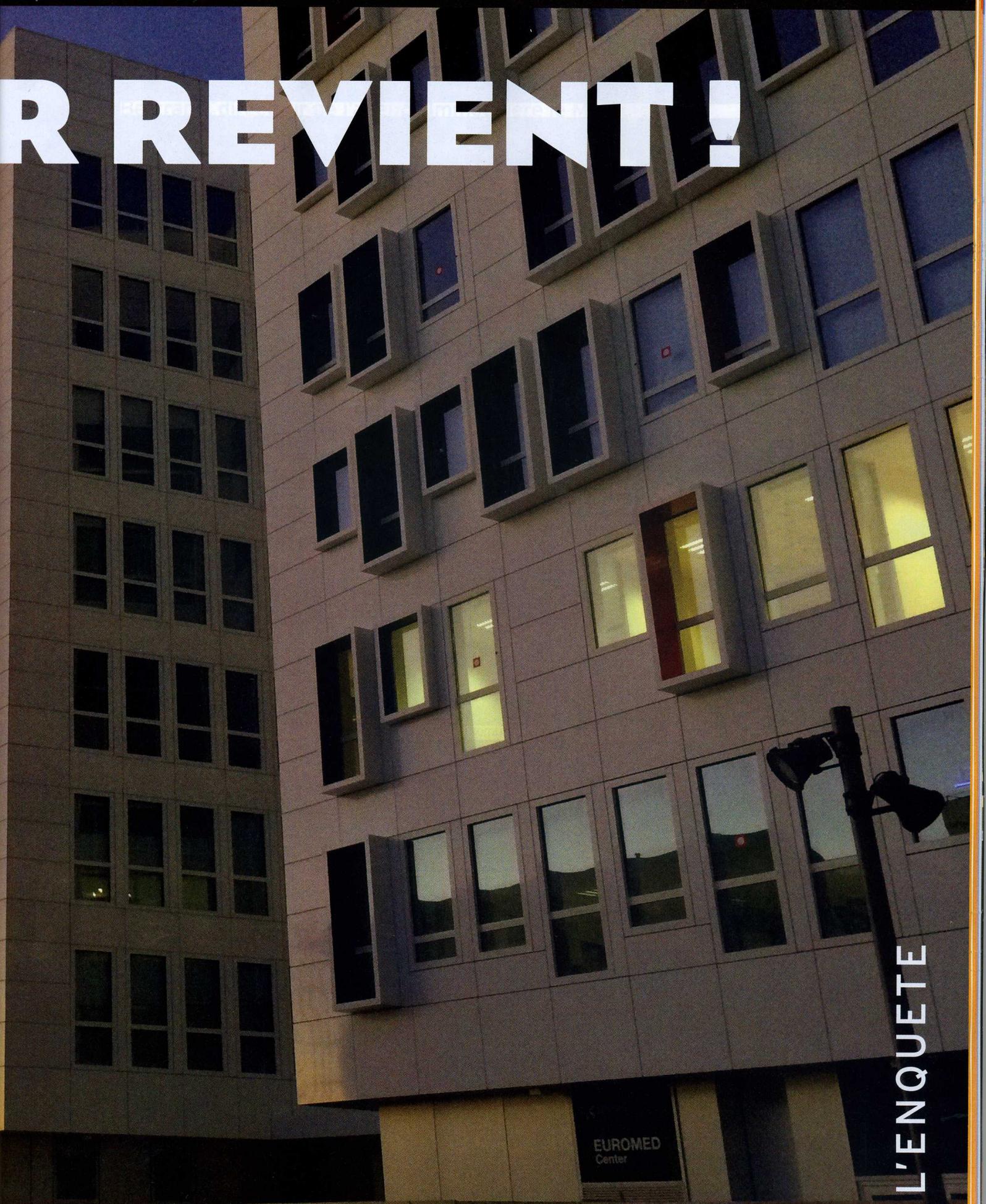
IMMOBILIER :

L'ESPOIR

Prix en baisse, transactions en berne... En 2014, le marché immobilier ancien du département était au diapason de la conjoncture économique : souffreteux. En ce début 2015, les professionnels ressentent un léger frémissement... qui reste toutefois à confirmer. Un espoir conforté par le niveau historiquement bas des taux d'intérêt. Le marché tertiaire est, lui, à contre courant du marché résidentiel : après deux années moroses, 2014 a été marquée par le retour des grandes transactions. Dans le sillage de la tour La Marseillaise, les investisseurs restent à l'affût de produits sécurisés.



R REVIENT!



L'ENQUETE

EUROMED
Center

Une baisse des prix de 3 à 5 %

Didier Bertrand, directeur de l'agence Immobilière le Marquis et secrétaire général de la FNAIM des Bouches-du-Rhône revient sur l'évolution des prix du marché de l'ancien à Marseille.

« Sur le marché de l'immobilier marseillais dans l'ancien, il est difficile d'avoir une appréciation générale tant les prix peuvent varier au sein d'un quartier, d'un immeuble et même d'une rue. Mais globalement ils sont en baisse de 3 à 5 % depuis 2014 et c'est une tendance qui se vérifie chaque année depuis 2008 » développe Didier Bertrand. Et d'expliquer qu'il existe une véritable disparité d'un quartier à l'autre d'autant que la ville est très étendue. En revanche certains quartiers se maintiennent mieux que d'autres. Ainsi, le Vieux Port, avec la requalification urbaine qui y a été opérée, a repris de la valeur. En première ligne il faut compter de 5000 à 7000 euros le mètre carré en fonction de l'état du bien, de la vue etc. En deuxième ligne les prix baissent à 3000-4000 euros. Reste que le marché a évolué avec des acquéreurs aujourd'hui beaucoup mieux informés, qui n'hésitent pas à aller faire des recherches sur internet pour comparer les prix. De même ils regardent le montant des

charges et le DPE. « Au-delà d'un certain budget cela devient impératif de réaliser des économies d'énergie ce qui n'était pas le cas il y a quelques années. Car de fait c'est désormais l'acquéreur qui a la main, les vendeurs ont été obligés de revoir leur prétention à la baisse et de rester en adéquation avec les prix du marché » reprend Didier Bertrand.

Les quartiers qui se maintiennent

Selon Didier Bertrand, le 7^{ème} notamment a toujours le vent en poupe. « Mais là encore il faut être prudent le 7^{ème} arrondissement c'est 6 à 7 quartiers différents avec des prix qui s'échelonnent entre 2000-2500 pour un appartement à 7000 euros dans des maisons de standing, voire 9000 euros le mètre carré pour certains biens exceptionnels » et ce même s'il existe certains inconvénients tels que l'absence de moyens de déplacement en transports en com-

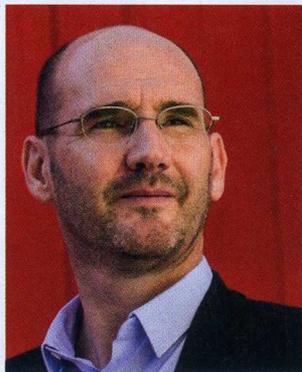


PHOTO XDR

Didier Bertrand directeur de l'agence Immobilière le Marquis et secrétaire général de la FNAIM des Bouches-du-Rhône

mun, le déficit de stationnement et d'équipements scolaires. Même engouement pour les 6^{ème}, 8^{ème} et 5^{ème} arrondissements. Autour des boulevards Chave et Longchamp, l'arrivée du tramway a beaucoup changé la physionomie des quartiers. Cela facilite l'accès à la Joliette ce qui est précieux pour nombre de nouveaux arrivants qui y travaillent. Quant aux quartiers qui marquent le pas, « on pourrait dire en généralisant que la partie nord de la Canebière, la Belle de mai, les 13, 14, 15, 16^{èmes} arrondissements à l'exception du petit noyau de l'Estaque sont tou-

jours en vogue tout comme le secteur d'Euromed qui, lui, fonctionne. On peut espérer que l'extension de l'opération d'intérêt public sur une partie du 3^{ème} et du 14^{ème} fasse davantage bouger les choses ». Les prix y sont compris dans une fourchette qui va de 1000-1200 € à 2000 €. Dans les Hauts de Sainte-Marthe, ils peuvent monter jusqu'à 3 000-3 500 € le m². Avec quelles perspectives d'avenir ? « Le marché devrait rester sur cette tendance à condition que les vendeurs jouent le jeu. Un produit mis en vente à plus de 7 à 10 % au-dessus de sa valeur a peu de chance de se vendre et donc d'être visité. Il est impératif de s'approcher de la bonne fourchette ». Et Didier Bertrand de relever qu'à Marseille coexistent deux marchés celui de l'obligation induit par les nécessités de déménagement, décès, divorce, qui fonctionne plutôt bien et un autre de confort plutôt ralenti. Reste que l'ancien constitue environ 90 % des transactions, pour 10 % dans le neuf. On constate aussi que les délais se sont allongés passant de 3 à 4 mois en moyenne à plutôt 4 à 5 mois avec certains biens pouvant rester en vitrine de 8 à 12 mois.

« Les vendeurs ont été obligés de revoir leur prétention à la baisse et de rester en adéquation avec les prix du marché »



UNE NOUVELLE TYPOLOGIE DU MARCHÉ

A Marseille, les primo-accédants souffrent. « Le retour du chèque premier logement de la ville de Marseille pourra peut être fluidifier les choses mais aujourd'hui il est certain qu'un jeune couple disposant de revenus moyens n'est pas capable d'investir dans un logement correspondant à ses besoins » remarque Didier Bertrand. A noter également un léger retour des investisseurs cette année. Sur le haut de gamme il existe plusieurs segments, à haut niveau plus de 1,7 million cela reste confidentiel, en dessous jusqu'à 1 million, il y a des biens qui se vendent mais qui mettent plus de temps. « On constate que la clientèle étrangère est très faible en revanche nous vendons beaucoup de nouveaux arrivants marseillais. Cette tendance devrait durer ! ».

PHOTO JP

MARSEILLE

780 logements avec vue sur stade

Un nouveau quartier sort de terre aux abords du stade Vélodrome. Une nouvelle pièce urbaine de 100.000 m² aménagée par GFC construction et Cir-mad. Alors que les premiers immeubles sont livrés, les filiales de Bouygues mettent les bouchées doubles pour livrer le reste du programme immobilier dans les temps pour l'Euro 2016 de foot (montant de l'investissement : 210 M€). Fin 2014, la SNI (groupe CDC) a ouvert le bal des livraisons en prenant les clefs des premiers lots d'un ensemble résidentiel de 240 logements locatifs intermédiaires côté rue Teisseire. D'ici le printemps 2016, ce programme réparti en quatre bâtiments (20.000 m²) regroupera des commerces (317 m²), le siège régional de la SNI (1.795 m²) et 280 places de parking. Près du virage Nord du stade, la Sogima vient de mettre en service une résidence intergénérationnelle de 133 logements locatifs. Cet ensemble de 11 étages regroupe 90 logements pour étudiants, 40 logements pour seniors et 3 logements à vocation mixte.

Clinique, bureaux et commerces

Côté Huveaune, la Sogima développe deux autres immeubles de logements locatifs de respectivement 123 et 87 appartements BBC (livrables à l'été 2015).

Juste à côté, GFC achève la construction d'une résidence étudiante de 196 logements. Cet ensemble baptisé « M Campus » a été acquis par Swiss Life Reim (ex Viveris Reim).

Dans le prolongement des trois lots résidentiels, la nouvelle clinique Monticelli sort de terre. En septembre 2016, l'établissement (5.069 m² de Sp) géré par la Générale de santé remplacera la clinique actuelle située rue du Cdt Rolland, à quelques hectomètres du stade. Le projet porté par la Scpi Edissimmo (groupe Amundi) représente un investissement de 25 millions d'euros. En lisière du boulevard Michelet,



PHOTO JP

ANF Immobilier Hôtels développe un complexe hôtelier. La foncière du groupe Eurazeo et de la Cepac a acquis les murs de cet ensemble (8.500 m² de Sp pour 24 M€) qui regroupera en mars 2016 un hôtel Marriott 4 étoiles de 126 chambres et un 2 étoiles de 162 chambres à l'enseigne B&B.

La dernière pièce du quartier est un immeuble de bureaux. Coincé entre le virage Sud du stade et les programmes résidentiels, cet écran de 12.000m² verra le jour au printemps 2016. Cet ensemble acquis en Vefa par la MACSF (montant : 40 M€) est d'ores et déjà pré-loué à hauteur de 45% à BPI France Financement et à GFC Construction.

Reste un retardataire. Longtemps bloqué par un recours de l'association En toute franchise, le chantier du centre commercial a démarré en décembre 2014. Trop tard pour un lever de rideau à l'été

2016, durant l'Euro de foot. Les fashionistas devront patienter jusqu'en octobre 2017 pour faire leurs courses dans ce temple du

shopping (22.000 m²) développé par Klépierre et un pool d'investisseurs privés (montant de l'opération : 90 M€). ●

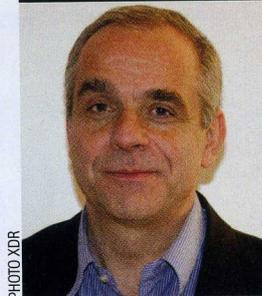
JEAN-YVES LONGERE,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'ARII PACA

PHOTO XDR

« Dans l'optique du grand projet « Bâtiment durable méditerranéen », qu'il s'agisse de constructions neuves ou de réhabilitation de l'immobilier régional, nous devons travailler sur la consommation énergétique et la domotique afin de faire de ce secteur une richesse et une activité économique de premier plan. Dans ce domaine, les grands acteurs sont les Anglo-Saxons, mais nous avons des spécificités méditerranéennes (soleil, vent...)

et donc une carte à jouer. Si nous sommes déjà capables de faire ici des prototypes en matière de programmes immobiliers avec un certain nombre de solutions pertinentes... Nous pourrions ensuite exporter notre modèle sur le pourtour de la Méditerranée et, pourquoi pas en Afrique ».

INTERVIEW

« On est sur un marché de nécessité »

Eric Damerio président de la Fnaim revient sur les tendances fortes du marché aixois

Comment se porte le marché immobilier de l'ancien à Aix-en-Provence

2014 a été une année en dents de scie, perturbée par les annonces gouvernementales. Ce qui s'est traduit par une inquiétude et une fuite des investisseurs. La période estivale a redonné un coup de fouet à l'activité, avant un nouveau fléchissement lors du dernier trimestre.

A Aix-en-Provence, se constate un recul du volume des transactions de 8 %. C'est d'autant plus significatif que la ville a traversé indemne la plupart des périodes de crise, pour la première fois, elle s'avère pénalisée.

Quelle est votre analyse de cette situation ?

Marseille a tiré son épingle du jeu en bénéficiant des travaux d'infrastructure. La baisse des prix est importante depuis 2011, on constate une nouvelle attractivité

de Marseille. C'est un fait, certains cadres de sociétés s'avèrent plus enclins à aller dans la cité phocéenne qu'auparavant. Maintenant il va falloir que Marseille valide. En comparaison à Aix, le marché est en baisse. En cause la difficulté des primo-accédants à accéder aux biens des années 55-70 sur un marché surévalué. La suppression du PTZ a également été très pénalisante avec un extérieur entre 6 000 et 8 000 € pour ce segment de marché. Autre problème, celui de l'offre, rare à proximité du centre historique. La réforme du POS qui développe de nouvelles constructions sur Luynes et sur la Constance devrait ramener une nouvelle population d'actifs dans les 5 ans à venir.

Quel est le positionnement d'Aix-en-Provence en termes de prix ?

On peut miser sur l'habitation sur une baisse entre 3 et 5 %, en fonction des quartiers. Dans le centre-

ville on reste sur un marché qui est solide avec des prix qui tournent entre 4000 et 5000 euros et peuvent grimper avec un extérieur à 6000 et 8000 euros sur le quartier Mazarin. Dans le premier cercle et périphérie, la fourchette est de 3000-4000 € le m², variable en fonction de la proximité immédiate du centre ville. Du côté d'Aix Nord, on se situe entre 2800 et 3800 euros le mètre carré pour un habitat qui date des années 70 et 80. Vers le Pont de l'Arc par exemple, les résidences des années 55-70 enregistrent, elles, une baisse de prix soit entre 2800 et 3500 euros. Ça ne devrait pas s'arranger. Ce sont des immeubles qui vont être pénalisés par les diagnostics énergétiques à partir de 2016. Les candidats acquéreurs comme les locataires y sont aujourd'hui sensibilisés. Même si les propriétaires installent du double vitrage c'est un pansement qui ne règle pas le problème énergétique du bâti. L'impact à venir sur la valorisation du bien est évident. On s'en rend compte

ont tombées à 9 000 - 10 000 euros le mètre carré. L'engouement des vendeurs qui préparaient leur retraite et avaient vendu leur maison pour revenir dans le centre-ville s'est légèrement tari. La demande est toujours là mais les vendeurs sont plus attentifs et c'est une tendance que l'on retrouve sur tous les segments de marché.

Les perspectives d'avenir ?

A quelques exceptions près, on ne va pas vers une baisse significative des prix. Les très faibles taux d'intérêt vont contribuer à la stabilité du marché. Il est même étonnant qu'ils continuent à baisser alors que l'on prévoyait une remontée des taux. Quelqu'un qui arrive avec un capital de 40 % d'apport peut trouver des taux à 1,5 % ce qui est historique. La moyenne se situe, elle, entre 2,5 et 3,5 %. Reste que le début d'année a été plutôt tonique, avec des délais qui s'allongent entre 6 et 8 mois alors qu'avant on était plutôt aux alen-

« Le marché semble plus actif, centré sur un marché de nécessité plus que de confort »

au niveau de la location, les loyers y sont en effet en baisse de 5 à 10 %.

C'est finalement la maison individuelle qui enregistre la plus forte chute avec - 15 %. Plus on s'éloigne, plus la baisse est importante en raison des problèmes de déplacements. L'exception repose sur les maisons de ville avec jardin. Des produits rares qui partent très vite en quelques visites. Autre tendance, les ventes qui s'effectuaient à 11 000 euros le mètre carré, par exemple dans les allées Provençales dans le neuf

tours de 3 - 6 mois. Les négociations s'avèrent longues avec de nombreux allers retours. La profession est pénalisée par les délais de réalisation de signature, au vu des documents nécessaires pour la loi Alur. Ainsi les délais de rétractation se sont allongés. Certains compromis n'arrivent pas à terme. Reste que le marché semble plus actif, centré sur un marché de nécessité plus que de confort. Aujourd'hui les acquéreurs qui investissent le font par nécessité pour plus grand ou plus petit, pas forcément pour se faire plaisir. ●



Eric Damerio président de la FNAIM des Bouches-du-Rhône

PHOTO NBDC

BOUCHES-DU-RHÔNE

La production HLM a chuté de 25% en 2014

Avec 2 983 logements agréés, la production d'Hlm a dévissé en 2014 dans les Bouches-du-Rhône. En douze mois, le nombre de logements sociaux financé a chuté de quasiment 1 000 unités (-22%). La baisse doit cependant être légèrement relativisée : avec 3 818 logements agréés, 2013 avait été une année record.

Malgré ce bémol, le bilan est loin des attentes de l'Etat : au début 2014, la préfecture avait fixé aux bailleurs et aux collectivités délégataires (cf. ci-dessous) un objectif de production de 4 310 logements sociaux, une barre très haute qui correspondait à l'entrée en vigueur de la loi Duflot du 18 janvier 2013, un texte dont l'une des mesures

phares était le relèvement du seuil de logement social par commune de 20 à 25%.

Rattrapés par la conjoncture, les bailleurs n'ont finalement pas réussi à tenir le rythme adopté en 2013, ne réalisant que 69% de l'objectif assigné par l'Etat.

L'enveloppe de financement pas consommée

Conséquence mécanique de ce tassement, l'enveloppe de financement mise sur la table par l'Etat pour les logements PLUS et PLAI (les seuls à être financés par Paris) n'aura pas été intégralement consommée : au 15 décembre 2014, le montant de



PHOTO: HABITAT

l'autorisation d'engagement régionale s'élevait à 10,79 millions d'euros, bien en deçà des 14,73 millions d'aides à la pierre mobilisées par le ministère au début 2014 (73%).

Ce résultat médiocre cache des disparités territoriales. Aucune des quatre intercommunalités qui assurent la gestion déléguée des crédits pour la construction sociale n'a atteint les objectifs qui lui avaient été assignés : la moins mauvaise élève

est la communauté urbaine Marseille Provence Métropole avec un taux de réalisation de 74% (1.481 logements agréés), devant l'agglomération Arles-Crau-Camargue-Montagnette (62% pour 112 logements agréés) ; le bonnet d'âne revient à l'agglomération Salon-Berre (39,5% pour 174 logements agréés) et à l'agglomération du pays d'Aubagne et de l'Etoile (45% pour 135 logements agréés).



LES CROSSOVERS NISSAN DESIGN EDITION. AVEC UN PRIX SI SERRÉ, VOYEZ LARGE SUR LES ÉQUIPEMENTS.



NISSAN JUKE DESIGN EDITION
À PARTIR DE
16 990 €⁽¹⁾
SANS CONDITION



NISSAN QASHQAI DESIGN EDITION
À PARTIR DE
21 490 €⁽²⁾
SANS CONDITION

NISSAN MARSEILLE CAP JANET

32, Avenue Fernand Sardou - 13016 MARSEILLE - Tél : 04 95 06 10 10
6, Boulevard Claude Antonetti - 13821 LA PENNE SUR HUVEAUNE - Tél : 04 95 06 10 15

Pour plus d'informations, rendez-vous sur nissan-offres.fr



Innovar autrement. (1) Prix au 01/04/2015 du Nouveau Nissan JUKE Design Edition DIG-T 115 après déduction de 2 160 € de remise de lancement* Nissan. (2) Prix au 01/04/2015 du Nissan QASHQAI Design Edition DIG-T 115 après déduction de 2 850 € de remise de lancement* Nissan. **Modèles présentés** : Nouveau Nissan JUKE Design Edition DIG-T 115 avec option peinture métallisée : **17 490 €** après déduction de 2 850 € de remise de lancement* Nissan. **Modèles présentés** : Nouveau Nissan JUKE Design Edition DIG-T 115 avec option peinture métallisée : **22 090 €** après déduction de 2 850 € de remise de lancement* Nissan. *Prolongation, jusqu'à épuisement des stocks, de l'offre valable initialement prévue jusqu'au 31/03/2015, réservée aux particuliers et non cumulable avec d'autres offres, sur la gamme Nouveau Nissan JUKE EURO5 et Nissan QASHQAI 2015 EURO 5, chez les Concessionnaires NISSAN participants. (3) Limitées à 100 000 km. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 € - RCS Versailles B 699 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - CS 10213 - 78961 Voisins-le-Bretonneux Cedex.

Nouveau Nissan JUKE : Consommations gamme cycle mixte (l/100km) : 4,0 - 7,4. Émissions CO₂ (g/km) : 104 - 169.
Nissan QASHQAI : Consommations gamme cycle mixte (l/100 km) : 3,8 - 6,0. Émissions de CO₂ (g/km) : 99 - 138.

INTERVIEW

Pascal Schori

« Les investisseurs continuent à apprécier Marseille »

Directeur régional de BNP Pari(Bas) Real Estate et président de la commission FNAIM entreprise, Pascal Schori revient sur l'année 2014, les transactions effectuées et les perspectives d'avenir.



PHOTO XDR

Pascal Schori analyse le marché du bureau dans les Bouches-du-Rhône.

2014, année fructueuse ?

2014 a été une belle année pour les Bouches-du-Rhône. Au nombre des belles transactions, on note l'Ilot Allar, dont la Ville de Marseille a acquis, en juin, 11 000 m² de bureaux. C'est aussi la Tour de la Marseillaise avec 34 000 m², entre le World Trade Center, Orange et MPM pour 17 000 m². A noter aussi Astrolabe sur Euromed Center, représente 14 000 m² livrés en janvier.

La progression concerne surtout Marseille ?

Oui. Hors Ile-de-France, La ville représente le deuxième marché au niveau national devant Lille avec le retour des grandes transactions. Aix-en-Provence, en revanche, régresse un peu. Souvent les capitales régionales captent une présence du public et du parapublic. Ce qui n'est pas le cas dans les villes secondaires. D'autant que les acteurs privés s'avèrent

dans les deux cas peu présents. A titre d'exemple, la plus grosse opération à Marseille porte sur 15 912 m² avec MPM alors qu'elle est de 1400 m² à Aix-en-Provence.

Comment s'annonce 2015 ?

Pour 2015 il n'y aura pas de pénurie d'offre. Les opérations continuent sur Euroméditerranée avec la commercialisation cette année de 10 000 m², sur l'opération Atemi Haussman Joliette. A terme c'est aussi Euromed Center sur 48 000 m². On a le sentiment que ça frémit. Certaines demandes un peu anciennes et longtemps en stand by sont de nouveau d'actualité. Les constructions à venir ne manquent pas. Je pense à l'immeuble Le Virage (12 000 m² au stade Vélodrome, pré commercialisé à 60 %. Il reste 5000 m² à louer avec une livraison au printemps 2016 c'est une bonne alternative à Euromed où se sont effectuées 50 % des transactions en 2014. Cela permet d'avoir une palette plus complète pour des entreprises qui veulent s'implanter à Marseille ou se repositionner. La ville n'est plus mono offre

et atteint un véritable rang de site tertiaire d'envergure. A Aix-en-Provence, on attend des petites opérations entre 2000 et 3000 m². Elles sont d'importance moindre mais livrées rapidement, notamment parce qu'il n'y pas de parking en sous-sol.

Quelle est votre analyse du marché marseillais ?

Le marché est porteur même si on ne retrouvera pas systématiquement les grandes transactions de l'année dernière. Les investisseurs continuent à apprécier Marseille. Plus de 500 millions d'euros en 2014 ont été impulsés sur la place. Mais il faut avoir des produits à leur proposer. Un exemple ? Certains immeubles plus anciens comme Europrogramme, boulevard de Dunkerque, datant de 1972, relooké, a été très bien vendu l'année dernière 48 millions d'euros à Primonial car il est au bon endroit. La clé du succès ? Il faut correspondre aux attentes avec des produits sécurisés à louer directement qui assurent un rendement immédiat.

•

LE MARCHÉ REBONDIT

Sur le marché du bureau, 2014 aura été, selon les statistiques des professionnels de la FNAIM, marquée par un rebond des transactions en matière de bureaux. Une embellie qui s'accompagne d'un retrait en matière de locaux d'activités et logistiques. Côté chiffres, le marché tertiaire des Bouches-du-Rhône, et principalement ceux d'Aix/Marseille, ont enregistré environ 126.000 m² placés auprès d'utilisateurs contre un peu plus de 106.000 m² en 2013 soit plus 19%. Sur le secteur d'Aix-en-Provence, environ 32.000 m² ont été placés. En revanche Aubagne et Gémenos, demeurent les parents pauvres en matière de bureaux avec un peu plus de 2.000 m² placés ce qui les met au même niveau que Vitrolles et Marignane. Du côté des locaux d'activités plus de 130.000 m² ont fait l'objet d'une transaction sur les seuls locaux d'activités. En ce qui concerne la logistique, les chiffres sont en retrait conséquent d'une année sur l'autre avec néanmoins 150.000 m² placés sur les Bouches-du-Rhône et le Var.



PHOTO JP

INTERVIEW

Gérard Prévot

Président de la Chambre des notaires des Bouches-du-Rhône



« 2,8% sur vingt ans,
c'est le moment
d'acheter ! »

Le gouvernement a eu recours au 49.3 pour faire adopter la loi Macron par les députés. Quel est votre sentiment après ce vote ?

Ce vote est symptomatique de l'absence de concertation qui prévaut depuis la présentation de ce texte. Nous avons obtenu quelques avancées comme l'abandon du corridor tarifaire censé introduire une variation de nos prix. Emmanuel Macron a reconnu qu'il s'agissait d'une erreur. A la place du corridor, on a un système proche de l'usine à gaz. Pour les actes les plus simples, le prix restera fixe. A l'autre bout du spectre, c'est-à-dire pour les actes correspondant à des grandes ventes immobilières, le tarif restera fixe et proportionnel, mais une partie de nos honoraires sera reversée à un fonds de péréquation national qui financera notamment l'aide juridictionnelle. Enfin, les actes intermédiaires

auront eux un tarif de référence, à partir duquel on pourra pratiquer des remises partielles et encadrées.

La fin du tarif unique est une erreur. Il génère des inégalités territoriales. Et on ne comprend pas très bien au nom de quelle logique on nous ferait supporter le financement de l'aide juridictionnelle. Ça crée de la confusion. In fine, c'est le consommateur qui paiera...

Le flou est également de mise sur la liberté d'installation. Au nom de la soi disant proximité, l'autorité de la concurrence et le Garde des sceaux envisagent d'encadrer l'installation des études dans certaines zones du territoire. Cette mesure nous rattacherait au Code de commerce... et donc à Bercy, alors que nous sommes des officiers ministériels ! Tout cela a un coût. Bruno Lasserre, le président de l'autorité de la concurrence estime à 7 millions d'euros le montant de la facture de l'ensemble des

compétences nouvelles introduites par la loi Macron.

Avez vous évalué l'impact social de la loi ?

Dans les Bouches-du-Rhône, on recense 262 notaires qui emploient près de 16.000 salariés. L'impact social de la réforme serait énorme : une baisse de nos honoraires nous obligerait à réduire la voilure. On estime qu'une chute de 20% de nos honoraires entraînerait une réduction d'environ un quart de nos effectifs.

Un mot sur l'état de la conjoncture du marché immobilier départemental. La reprise est-elle en vue ?

Les prix dans l'ancien sont toujours en baisse, mais on ressent un frémissement depuis le début de l'année. Le nombre de dossiers augmente. Les vendeurs ont compris qu'ils devaient se montrer raisonnables. En face, les

acheteurs sont moins frileux. Il faut en profiter car les taux sont au plus bas : 2,8% sur vingt ans, c'est le moment d'acheter !

Autre pierre d'achoppement : l'ouverture du capital des sociétés libérales. Pourquoi cette mesure vous inquiète-t-elle ?

L'activité notariale n'est pas une marchandise. Avec cette réforme, nos entreprises pourraient se retrouver demain avec des actionnaires extérieurs à la profession. Ce serait une perte d'autonomie qui menacerait gravement à la fois la profession et l'intérêt général. Aujourd'hui, nous acceptons tous les dossiers, quelle que soit leur rentabilité. Si l'on devait rendre des comptes à des actionnaires externes, cette mission de service public serait remise en cause.