

## DIDIER BERTRAND, UN HOMME DE CONVICTIONS

Didier Bertrand fonde Immobilière Le Marquis en 2008. Cette agence du centre-ville et du sud de Marseille est l'incarnation de ses engagements : spécialisé dans la transaction, (habitations et locaux professionnels), expert immobilier, il défend des valeurs d'éthique, de professionnalisme, en mettant le projet du client au cœur de son action.

Depuis qu'il est entré dans le monde du travail, Didier Bertrand est engagé. « Depuis toujours, j'ai à cœur de contribuer au développement des entreprises et de la Cité » explique-t-il. « C'est ce qui m'a amené à m'engager dans les syndicats et ce qui m'a attiré à la Fnaim. C'est un organisme reconnu, par sa dimension mais aussi par sa qualité ». Des valeurs communes qui décident Didier Bertrand à devenir administrateur de la Fnaim des Bouches-du-Rhône en 2011.

En 2012, il intègre le bureau, au titre de secrétaire général. Trois ans plus tard, il occupe la responsabilité de président adjoint. En juin 2016, il est élu président et remplacera Eric Damerio à cette fonction à compter du mois de décembre. Pour Didier Bertrand, cette mandature de deux ans sera l'occasion de contribuer à la montée en compétences des adhérents. Il compte aussi porter leur voix et être force de proposition auprès des pouvoirs publics. Pour ce faire, il s'implique aussi à l'observatoire immobilier de Provence, dont il est vice-président, au côté de Christian de Bénazé.

Fort de l'ensemble de ces responsabilités, Didier Bertrand espère défendre les droits du consommateur, tout en représentant les professionnels de l'immobilier dans une Métropole en devenir. Une mission ambitieuse, qui lui permettra d'apporter sa pierre à l'édifice.

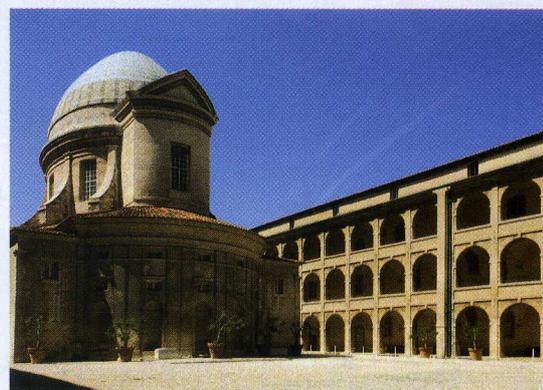
## PARCE QUE MARSEILLE LE VAUT BIEN

DIDIER BERTRAND, GÉRANT DE L'AGENCE  
IMMOBILIÈRE LE MARQUIS ET NOUVEAU PRÉSIDENT  
DE LA FNAIM 13, CO-SIGNE « QUE VAUT MARSEILLE ? »

**82,1 milliards d'euros.** Ce chiffre astronomique représente la valeur du patrimoine immobilier de Marseille. Non que la cité phocéenne soit à vendre ! L'idée de cet exercice pharaonique, qui consiste à calculer avec une précision millimétrique la valeur d'une ville, nous vient de l'économiste et écrivain Patrice de Moncan, en partenariat avec la fédération nationale de l'immobilier (Fnaim).

Après Paris, Bordeaux et Strasbourg, l'économiste s'est intéressé à Marseille. Pour ce faire, il s'est entouré des compétences les plus pointues dans le secteur, à commencer par celles de Didier Bertrand, le nouveau président de la Fnaim des Bouches-du-Rhône.

Entretien avec celui, qui, en plus de la direction de son agence : Immobilière Le Marquis, a activement participé à cet ouvrage remarquable.



### ◆ Chiffrer la valeur patrimoniale de Marseille semble représenter un travail de Titan ! Comment avez-vous procédé ?

C'est en effet un travail important, qui a mobilisé toute une équipe de professionnels de la Fnaim, orchestrée par Patrice de Moncan. Alain Revertegat s'est chargé du secteur est (les 12 et 13èmes...), Yvan Balocchi du nord et mon agence, Immobilière le Marquis, s'est concentrée sur le centre-ville et le sud. À nous trois, nous disposons d'une vision générale de Marseille et d'une expertise approfondie par secteur. Afin que notre méthodologie soit incontestable et aussi proche que possible des données de l'Insee, chacun de nous s'est entouré des compétences de plusieurs autres confrères Fnaim. Enfin, pour ce qui concerne les commerces et bureaux, nous avons fait appel à la commission des locaux professionnels de la Fnaim et avons croisé les données avec celles de BNP Paribas Real Estate, surtout pour la zone Euroméditerranée.

### ◆ Combien de temps ont duré la collecte et l'analyse ?

De fin décembre 2015 au mois de mai 2016. Les chiffres sont donc parfaitement d'actualité. Nous devons cela à la méthodologie de travail de Patrice de Moncan, qui traitait les données à mesure que nous avançons, segment par segment. Mais je ne veux pas donner l'impression qu'il s'agit seulement d'un travail statistique. Notre objectif était aussi de rendre le livre accessible, en racontant une histoire, en contextualisant. Notre petite « équipe commando » s'est passionnée pour ce travail et y a passé des jours et des nuits ! J'espère que cet enthousiasme transparaît à la lecture.

☛ **Quels enseignements tire-t-on de votre enquête ?**

Il n'y a pas d'immobilier sans Histoire. Marseille est une ville très ancienne, son patrimoine bâti en est la conséquence. Nous sommes partis de l'Antiquité, afin de donner au lecteur un maximum d'éléments de compréhension. De nos jours, impossible de parler de Marseille sans s'intéresser à Euroméditerranée, un incontournable, tant en montant d'investissement qu'en surface occupée. Après avoir posé ces deux socles, nous avons fait le portrait immobilier de Marseille : la taille de ses logements, la façon dont elle est bâtie (verticale ou horizontale), les catégories socio-professionnelles qui y vivent... C'est un travail de fourmi, que nous avons taché de rendre aussi intéressant que possible. Nous avons aussi décortiqué les données pour savoir à qui appartient la ville. Est-elle publique ? La propriété des banques ? De l'Etat ? Du privé ? Du clergé ? Enfin, nous avons évalué un par un les 111 villages, qui sont aujourd'hui nos seize arrondissements.

● **Je crois savoir que vous vous êtes permis quelques pointes d'humour...**

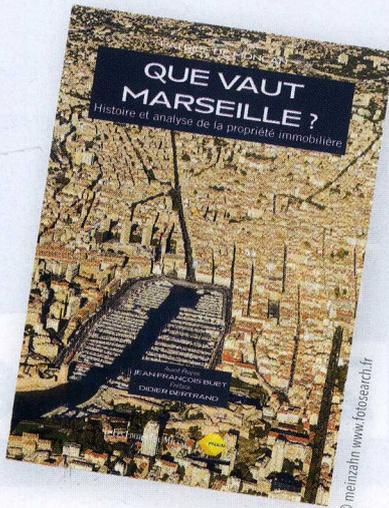
En effet. Notre équipe ne pouvait pas se quitter sans un clin d'oeil humoristique. Nous nous sommes demandé « et si les grands monuments étaient à vendre ? La cathédrale de la Major, le parc et le château Borély... » Nous avons eu l'idée utopique de donner un prix à douze monuments emblématiques de Marseille. Lorsqu'on nous a suggéré d'en faire autant pour la Bonne Mère, le sujet a fait un véritable tollé : non, impossible de l'évaluer, elle appartient aux Marseillais, elle n'a pas de prix !



© Mariusz Pucayok www.fotosearch.fr

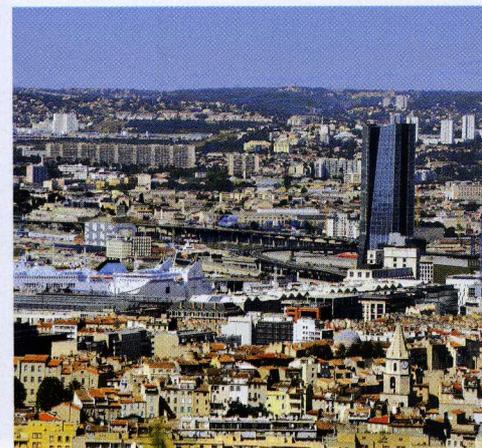
● **Une mine d'informations utiles pour les professionnels de l'immobilier. Est-ce à eux que s'adresse « Que vaut Marseille » ?**

Nous n'avons pas pensé à un profil type de lecteurs. « Que vaut Marseille » s'adresse à tout le monde. Aux professionnels, bien entendu, mais aussi au grand public, qui pourra se divertir et picorer ce dont il a besoin.



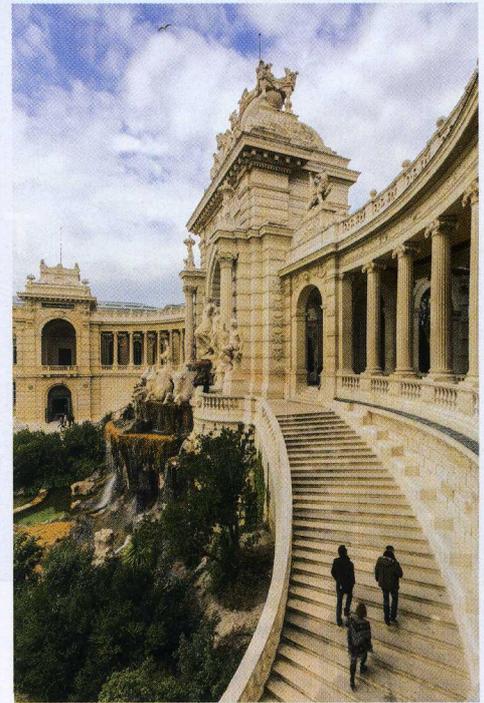
© GillesPaire www.fotosearch.fr

© meizahn www.fotosearch.fr



● **On découvre dans votre livre quelques spécificités de Marseille. La très forte représentation de petits propriétaires privés, par exemple.**

Il s'agit en effet de l'une des caractéristiques de la ville, le livre en révèle de nombreuses autres. Mais au-delà de l'anecdote, notre questionnement était très sérieux. À parler du passé d'une ville, à s'intéresser à son présent de façon aussi approfondie, on se projette forcément. Quel sera l'avenir de Marseille ? Quelles sont les grandes tendances du futur ? Beaucoup de forces sont en branle. Bien plus que le traditionnel adage « la pierre est une valeur refuge », nous constatons que tout va dans le sens d'une montée en valeur immobilière. La dynamique est très positive.



© vichie81 www.fotosearch.fr

« Que vaut Marseille » Les éditions du Mécène, disponible en librairie, à la FNAIM et sur Amazon 20 €.



© csp\_prosaczet www.fotosearch.fr