

LES ACTEURS IMMOBILIERS PROVENÇAUX FORCÉS D'ÉVOLUER ET TENTÉS D'IMAGINER L'APRÈS

Les acteurs immobiliers provençaux se sont très rapidement adaptés au nouveau confinement décrété et continuent d'évoluer, grâce notamment aux nouvelles technologies, mais ils manquent de visibilité concernant l'après-confinement.

[PHOTO ADOBE STOCK] Les acteurs du secteur immobilier ont massivement eu recours au télétravail pour poursuivre leurs activités durant le confinement, afin de répondre aux différentes demandes et urgences du moment.

Le secteur immobilier a su démontrer sa réactivité, et doit de nouveau montrer toute sa créativité. Dès l'annonce par le gouvernement d'une nouvelle période de confinement, il y a près d'un mois maintenant, les acteurs de chaque filière se sont très rapidement adaptés, contraints et forcés. «*Au niveau opérationnel, il y a eu un recours massif et immédiat au télétravail avec, en moyenne dans les entreprises, la moitié des salariés évoluant à distance, et l'autre en présentiel, ou par vague de roulement. Les chantiers se poursuivent, eux, à 100 %, sans aucun impact sur notre production, et plusieurs activités peuvent continuer, contrairement au premier confinement*», se félicite Jean-Noël Léon, le président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers (FPI) de Provence.

Des organisations bien spécifiques ont néanmoins été adoptées par quantité de sociétés immobilières, pour faire face à cette période si particulière. Cela est notamment le cas du groupe marseillais Constructa. «*Comme lors du premier confinement, nous avons organisé les équipes et la gouvernance pour nous permettre de répondre aux attentes, avec le même niveau d'exigence. Pour protéger la santé et la sécurité de nos collaborateurs, le télétravail est la règle. Seuls les postes identifiés nécessitant une présence et/ou une intervention sur site sont autorisés à travailler en présentiel. Tous nos sites restent ouverts. Le comité de direction y assure une permanence, et tous nos collaborateurs sont mobilisés plus que jamais, garantissant ainsi notre agilité à suivre l'ensemble des projets en cours*», indique la direction du groupe, sur son site internet.

De la même manière, le groupe Pierreval «*s'est rapidement organisé pour faire face à ce confinement n°2, avec la mise en place de moyens pour télétravailler. Nous l'avons déjà mis en place lors du premier épisode, et nous nous sommes équipés sur le plan matériel. Pour autant, un système de dérogations, pour les personnes devant passer en agence, a été mis en place. De leur côté, les chantiers se poursuivent avec une organisation bien précise prenant en compte les aspects Covid-19 : beaucoup de nettoyages, planning adapté... Mais il y a un vrai problème au niveau des permis de construire et des autorisations administratives. C'est vraiment problématique pour la profession : le coronavirus a gelé l'instruction après l'impact négatif des élections municipales, et il y a un certain attentisme désormais*», dénonce Djamel Bedioune, le directeur régional Sud-Est du groupe Pierreval.

LES VISITES PHYSIQUES STRICTEMENT INTERDITES

Si l'instruction des permis de construire est un problème de fond décrié depuis plusieurs mois, un autre blocage est actuellement et fortement dénoncé par de nombreux acteurs immobiliers. «*Nous sommes fortement freinés sur le plan commercial car les visites physiques sont strictement interdites. C'est un véritable frein et un vrai blocage !*», affirme Jean-Noël Léon, le président de la FPI Provence.

Un frein également mis en avant par André Perrissel, le président du groupe Agence Étoile-Pradimmo, qui compte 11 agences immobilières dont certaines basées à Marseille, à Aix-en-Provence ou encore à Simiane-Collongue. «*Nos agences sont fermées au public et nos conseillers travaillent à domicile. Nous avons pu concrétiser des compromis sur des offres d'achat qui avaient été réalisées avant le confinement, avec une signature des actes chez les notaires qui travaillent. C'est donc plutôt positif. Nous pouvons, de ce fait, rentrer des mandats de vente, faire des estimations... mais nous sommes bloqués sur les visites privées ! À la location, nous arrivons à louer des biens que nous faisons visiter en visio 360°, même sur du haut de gamme. Il y a quelques jours, nous avons loué un appartement uniquement visité en visio avec un loyer de 1300 euros par mois. Ce côté-là est bien car il y a des clients qui sont pressés et dans l'obligation de rapidement trouver. À la location, cela peut fonctionner, avec la possibilité donnée de se rétracter quand l'état des lieux est réalisé. Mais, à l'achat, si un bien plaît à un client... on lui demande de patienter pour le visiter physiquement !*», explique André Perrissel.

DES PROJETS À L'ARRÊT FAUTE D'ACCÈS À L'OFFRE

Pour tenter de débloquer cette situation très compliquée, dans une lettre d'ouverture intitulée «*N'immobilisez pas l'immobilier*», dix réseaux et groupes immobiliers français (L'Adresse, Century 21, Citya, Era, Foncia, Guy Hoquet, Laforêt, Nestenn, Nexity et Orpy) demandent au gouvernement de rétablir leur droit de visite.

«*Cette demande répond à une réalité que constatent chaque jour les 32 000 collaborateurs des agences et cabinets immobiliers répartis sur l'ensemble du territoire. Alors que toute la chaîne immobilière est active (accès au crédit immobilier et actes notariés, états des lieux, signatures de mandats de vente et de location, déménagement...) les projets ne peuvent démarrer faute d'un accès à l'offre. Rappelons que l'immobilier est intimement lié aux parcours de vie (mariage, divorce, naissance, séparation, décès, mutation professionnelle...) et que ceux-ci se poursuivent, pandémie ou pas. L'urgence familiale ou professionnelle est donc souvent derrière un projet et ne peut être*

repoussée de plusieurs semaines sans conséquence. Depuis le mois de mai dernier, tout a été mis en place dans les agences et cabinets immobiliers pour garantir la sécurité sanitaire des conseillers comme de leurs clients lors des rendez-vous physiques. Tous sont aujourd'hui prêts à renforcer encore ces protocoles pour continuer à faire leur travail, qui se révèle réellement utile aux Français», soulignent les cosignataires de ce courrier.

L'ABSOLUE NÉCESSITÉ DE SE RÉINVENTER

«Nous comptons sur le gouvernement pour réaliser à quel point une visite bien encadrée ne représente, en aucun cas, une situation à risque sanitaire», ajoute Alain Dinin, le PDG de Nexity, très remonté, bien qu'il soit envisagé une possible reprise des visites physiques dès le 1er décembre.

Un énervement partagé par Jean-Luc Sede, le dirigeant-fondateur de la société marseillaise Rénov'Maison. *«Quand on empêche les agents immobiliers de faire des visites alors qu'ils sont masqués, que les clients le sont également, que l'on impose le gel à l'entrée, je ne vois pas comment on propage le virus, mais je vois très bien comment on paralyse le système. De par ce fait, on bloque les transactions, les travaux de rénovation, en un mot on détruit là encore un pan de l'économie, qui s'écroule. Il est certain que l'on doit faire barrage à ce maudit virus et prendre toutes les précautions nécessaires, mais ne sombrons pas dans la psychose ! De ce fait, on est en train de créer une rupture sociale», affirme Jean-Luc Sede.*

Et d'ajouter, avec conviction et détermination : *«Il faut s'adapter et prévoir afin de sauver le centre-ville, donner aux gens les possibilités de prévoir des extérieurs, des balcons, des terrasses, des tropéziennes, et adopter une nouvelle architecture qui s'avèrera le centre, sinon les personnes fuiront la ville. L'immobilier doit se réinventer !»*

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES POUR ÉVOLUER

Le secteur a déjà commencé à évoluer, sans qu'il ne soit possible de dire qu'il se soit totalement réinventé, en misant notamment sur les nouvelles technologies. *«Il est à souligner que les professionnels de l'immobilier ont pris ce virage du digital, du numérique, et ont mis en place des outils pour permettre, à distance, de visiter, de valoriser et de vendre un bien», souligne Jean Berthoz, le président de l'Union des Syndicats de l'Immobilier (UNIS) Marseille Provence Corse. «Je pense qu'il va y avoir encore une accélération de la digitalisation dans l'immobilier, qui va permettre d'enlever toutes les tâches très chronophages pour faire davantage de conseil, d'accompagnement humain et autres prestations de service», estime-t-il.*

Cette adaptation, avec ces différentes évolutions, est également saluée par Jean-Noël Léon, le président de la FPI Provence, qui insiste néanmoins sur les progrès qui restent à réaliser. *«Nous avons appris à travailler avec la visio, y compris pour les actes, avec leur dématérialisation. Mais il faut continuer à s'équiper et à améliorer nos équipements, même si le confinement a permis de faire un gros bond et d'amorcer une marche forcée. Nous sommes complètement passés dans cette dimension du numérique et du recours à des outils permettant de digitaliser l'ensemble de nos documents. Nous avons su apprendre une nouvelle façon de travailler, faire évoluer*

notre modèle, et nous devons continuer cette montée en puissance. Néanmoins, il ne faut jamais oublier que l'essentiel demeure le contact et le présentiel. L'ensemble de la profession a pu s'adapter, maintenant il faut espérer un retour à la normale. C'est une question de survie !»

DES INCONNUES À L'ISSUE DU CONFINEMENT

Pour autant, le président de la FPI Provence ne se montre pas bien confiant à court et moyen terme, en raison de l'absence de visibilité pour l'heure dans le secteur. *«Nous ne pouvons pas nous projeter pour savoir s'il va y avoir un fort rebond. Mais, ce qui est certain, c'est que nos clients sont toujours là, et l'immobilier demeure plus que jamais une valeur refuge. Il y a une forte appétence pour nos marchés, et cette demande va se poursuivre. Mais, concernant les grandes tendances que nous voyons à l'horizon 2021, une chute d'activité est envisagée en raison du manque de permis de construire instruits et accordés...», dénonce une nouvelle fois Jean-Noël Léon.*

De son côté, André Perrissel, le président-fondateur du groupe Agence Étoile-Pradimmo, se dit *«relativement confiant»* malgré la tournure des événements et les éléments négatifs. *«En général, la période comprise entre le 15 décembre et le 15 janvier est assez creuse et il risque d'y avoir une faible activité, même si les taux sont toujours à des niveaux bas et que l'immobilier est la valeur refuge préférée des Français. Mais, en sortie de confinement, nous ne savons pas trop ce que cela va donner : ça peut être très bon comme lors du premier confinement, ou ça peut être une phase de crise, c'est difficile à dire. Nous sommes pour l'heure dans l'inconnu, mais nous devons faire des perspectives car nous sommes en période de prévisions budgétaires. Pour notre part, nous misons sur une bonne reprise, du fait que le marché reste assez porteur, avec de la demande sur des biens. D'autant que, à Marseille, nous sommes sur une ville où les prix ont certes augmenté, mais sont encore abordables. A Aix, nous avons des marchés plus haut de gamme, qui sont très demandés. Nous sommes donc optimistes, confiants, et nous espérons un effet rebond, comme à la fin du premier confinement !»*